

كتاب مجلة " كلمة حق " (٥)
هدية العدد (١٦) من مجلة " كلمة حق " نوفمبر – ٢٠١٨
مختصر كتاب
33 استراتيجية للحرب
روبرت غرين

هذه السلسلة

بسم الله والحمد لله والصلاة والسلام على رسول الله ﷺ .

لو أفنى الإنسان عمره في قراءة ما تكتبه الأقلام لم يبلغ أن ينهي منها إلا قدراً ضئيلاً، فالعقول لا تتوقف عن الإنتاج والمطابع لا تتوقف عن الهدير، وفي عصرنا هذا كاد الناس كلهم أن يكونوا أصحاب أقلام ولهم كتابات، فما عليك إلا أن يكون لك حساب على موقع تواصل اجتماعي فيكون قد صار لك منبر عام تكتب فيه.

ومن بين الكثير من الغثِّ قليلٌ من السمين، فأودية العقول كثيرة ونتاج الفلاسفة كغابة ضخمة متشابكة.. فالعلم النافع بالنسبة لبحور الأفكار كالدرر واليواقيت في أعماق البحار.

والعلم الذي تحتاجه أمة مهزومة مستضعفة تريد أن تنهض ليس كالعلم الذي تحتاجه الأمم في حال رفاهيتها ورخائها.. فإن أمتنا أحوج إلى فهم الدين الصافي الواضح كما نزل على محمد صلى الله عليه وسلم، وهي بحاجة إلى فهم الواقع المعاصر لتُحسِن إصلاحه بما لديها من الدين، وتحتاج إلى علوم النهوض وبناء الأمم أكثر من حاجتها إلى علوم الترف والزينة والزخارف. وفي طليعة علوم النهوض: فهم الدين والسياسة والتاريخ والعلوم الأمنية والعسكرية.. فالمكتوب في هذه الأبواب أولى بالعناية والاطلاع والدراسة من غيره.

وقد أنعم الله علينا في "مجلة كلمة حق" بفكرة أن نقدم مع كل عدد كتاباً كهدية، ونحن بين أن نستخرجه من كتاب مهم، أو أن يكون تلخيصاً لكتاب مهم، أو أن يكون ترجمة لتقرير مهم.. وهكذا، نختاره بحسب ما نقدِّر أهمية الاطلاع عليه.

ونرجو أن يعيننا القراء الكرام بترشيحاتهم ومجهوداتهم، فالباب مفتوح لكل مجهود..

نسأل الله أن يكون علما نافعا وعملا صالحا خالصا لوجهه الكريم

مجلة
كلمة حق

الجزء الأول

الحرب على الذات

الحرب أو أي نوع من الصراع يتم شنها وكسبها عبر الاستراتيجية، ولكي تصبح استراتيجيًّا حقيقيًّا عليك اتخاذ ثلاث خطوات:

1- أن تصبح واعيًا للضعف والمرض الذي يمكن أن يسيطر على العقل، ويدمر قدرته الاستراتيجية.

2- أن تعلن الحرب على نفسك لكي تجعل نفسك تمضي قدمًا.

3- أن تشن حربًا مستمرة وبلا رحمة على الأعداء.

(1) أعلن الحرب على أعدائك

استراتيجية التضاد:

لا يمكنك القتال بفعالية ما لم تحدد أعداءك، تعلم كيف تخرج أعداءك من مخابئهم، فعادة البشر المراوغة والتملص، ويزعمون أنهم يقفون في صفك وهم أعداء لك، ما إن يصبحو تحت ناظريك أعلن عليهم الحرب سرًّا؛ فإنهم مصدر طاقة بالنسبه إليك بوصفهم أشخاصًا يعترضون طريقك، ويمثلون ما تكرهه، فمع بعض الأعداء التسوية مستحيلة ولا حلول وسطى.

العدو الداخلى:

الحياة معركة وكفاح، والعائق الوحيد أمامك هو نفسك، فكر في أنك دائمًا على أهبة الدخول في معركة، كل شيء يعتمد على حالتك العقلية، وتغير نظرتك إلى العالم يحولك من شخص سلبي ومرتبك إلى مقاتل مبدع.

العدو الخارجى:

جاءت مارجريت تاتشر إلى السياسة من خارجها، وفي كل خطوة على دربها ولكي

تؤمن لنفسها عنصر التضاد الذي كانت بحاجة إليه، كانت تعين لنفسها خصمًا: الاشتراكيين، الأرجنتينيين، وهؤلاء الأعداء ساعدوها على تعريف صورتها كامرأة قوية، تضحي بذاتها من أجل الآخرين.

في عام 1982 قامت الأرجنتين التي كانت بحاجة إلى صرف انتباه البلاد عن مشكلاته الكثيرة بغزو جزر الفوكلاند التي يستولي عليها البريطانيون، وتزعم الأرجنتين حقًّا تاريخيًّا بها، ولكن تاتشر لم تتردد رغم بعد المسافة حوالي ثمانية آلاف ميل أرسلت القوات البحرية البريطانية إلى الفوكلاند.

هاجمها حزب العمال بسبب هذه الحرب، كثير من أعضائها أرعبهم الأمر؛ فإذا أخفقت محاولة استعادة الجزر لن تقوم قائمة للحزب بعدها، كانت تاتشر وحدها أكثر من أي وقت مضى، وبدت صارمة وواثقة من نفسها، تمكن البريطانيون من إعادة الفوكلاند، ووقفت تاتشر منتصبة القامة أكثر من أي وقت مضى.
فجأة تم نسيان مشاكل البلاد الاقتصادية والاجتماعية، وخلال الفترتين الانتخابيتين تمكنت من سحق حزب العمال.

تاتشر كانت تبحث عن أولئك الأعداء مثل: الأرجنتنيين والاشتراكيين الذين يساعدونها على تعريف صورتها كأمراة قوية صاحبة عزم وقرار، لم تغوها الشعبية وهي عابرة وسطحية، كانت ترى أن عقل الناخب بالنسبه إلى رجل السياسة هو ميدان معركته، أقم تضادًا بين الناس، أبعد بعضهم وأوجد فسحة للمعركة، وانظر إلى نفسك كمقاتل؛ فالعراك المستمر سيبقيك يقظًا وقويًّا.

مفاتيح الحرب

لقد تغيرت قواعد الاشتباك وكذلك ينبغي أن يتغير مفهومك عن العدو، فالعدو الصريح الآن نادر، وهو نعمة في حالة توافره، نادرًا ما سيهاجمك الناس مباشرة مظهرين نواياهم تجاهك، فالصديق هو أفضل من يعرف كيف يؤذيك، قد يبدون داعمين لك لكنهم في نهاية الأمر يقدمون مصالحهم على حسابك، سلح نفسك بالتبصر ولا ترخي ذراعيك أبدًا، ولا تضع نفسك في موقف تراجعي.

أولى مهامك كاستراتيجي أن توسع مفهومك عن العدو، وأن تضمنه تلك المجموعة من الناس الذين يعملون ضدك ويعوقون نجاحك، أحيانًا عدم الاكتراث والإهمال يشكلان سلاحًا

أقوى من الهجومية؛ لأنك لا ترى العدوانية التي يضمرونها، من دون أن تصبح ارتيابيًّا عليك أن تدرك أن هناك أناسًا يكنون لك نوايا سيئة، ويتحركون ضدك بطرق خفية، قم بتحديدهم، وستجد فجأة فسحة للمناورة.

إن الطريقة المثلى غالبًا لدفع الناس إلى الكشف عن أنفسهم، هي أن تثير التوتر والجدال معهم، غالبًا ما يكون العدو كبيرًا ويصعب تعيينه بدقة، مثل منظمة أو شخص متوار خلف شبكة معقدة، ما عليك فعله هو التصويب على جزء من المجموعة، شخص أو مسؤول، حينها سيضطر أولئك الذين يقفون خلفه للظهور لمساعدته كاشفين عن أنفسهم.

عليك أن تدرك أن الخطر في كل مكان، ثمة أعداء لك، الطريقة الوحيدة للتخلص من ديناميكية السلبية هي مواجهتها، أما أن تكبت غضبك وتتفادى الشخص الذي يتهددك وتبحث دائمًا عن حل ودي، فهذا يؤدي إلى الخراب.

أن تتعرض للهجوم فهذا يعني أنك مهم بما فيه الكفاية، بحيث تصبح هدفًا، يجدر بك أن تستمتع بالانتباه الذي تحظى به وبالفرصة التي أمامك لكي تثبت نفسك.
ما تريده في الحرب هو مساحة للمناورة، الزوايا الضيقة تجلب الموت، ووجود الأعداء يمنحك خيارات عدة، من دون أعداء لن تعرف متى وكيف تناور، وستفقد الإحساس بقدراتك.

يرى عالم النفس جان بياغيه أن الصراع هو جزء أساسي من التطور العقلي من خلال المعارك مع الأقران ثم مع الأهل، فيتعلم الطفل التأقلم مع العالم وتنمية إستراتيجيات تمكنه من التعامل مع المشكلات، أولئك الأطفال الذين يحيطهم أهلهم برعاية فائقة ينتهي بهم الأمر معوقين اجتماعيًّا وعقليًّا، والأمر نفسه ينطبق على البالغين.

نقض: استمر دائمًا بالبحث عن الأعداء وإبقائهم تحت سيطرتك، إن ما تبتغيه هو الوضوح لا الارتياب، لقد سقط الكثير من الطغاة؛ لأنهم رأوا الجميع أعداء لهم، حين تظل متيقظًا للأعداء المحتملين فأنت ببساطة تكون حذرًا ومحتاطًا، لكن دع شكوك لنفسك، فإذا كنت مخطئًا لن يعرف أحد ذلك، مارغريت تاتشر البارعة عادة في لعبة الأضداد فقدت السيطرة في النهاية، وخلقت الكثير من الأعداء، وظلت تكرر التكتيكات نفسها حتى في أوضاع تتطلب تراجعًا.

(2) لا تخض الحرب الأخيرة

استراتيجية حرب العصابات الذهنية

عليك من وقت لآخر أن تشن حربًا على الماضي، وأن تجبر نفسك على التفاعل مع اللحظة الراهنة، كن قاسيًا على نفسك، ولا تكرر المناهج المستنفذة منها، أحيانًا عليك أن تجبر نفسك على الضرب في اتجاهات مختلفة، حتى لو كانت مجازفة، فما يمكن أن تخسره في الراحة والأمان ستكسبه بالمفاجأة، وتصعب على أعدائك معرفة ما الذي ستفعله.
لا تعتبر أمرًا مسلمًا به أن نجاح الماضي سيستمر في المستقبل، بل في حقيقة الأمر نجاحات الماضي هي أكبر عوائق المستقبل، كل معركة، كل حرب، تختلف عن سواها، ولا يمكن الافتراض أن ما حقق نتيجة في الماضي سيحقق نتيجة اليوم، عليك أن تحرر نفسك من الماضي، وتفتح عينيك على المستقبل.

فاز مياموتو ساشي مؤلف كتاب (الخواتم الخمسة) بمبارزاته كافة لسبب واحد: كل مرة كان يبني استراتيجية لتناسب منافسه والظروف الراهنة، فالانتصار الكبير على المنافسين يعتمد على عنصر المفاجأة.

اعتمد منافسو موساشي على تقنيات بارعة، لكنهم بدلاً من التجاوب مع اللحظة الراهنة اعتمدوا على التدريب والتكنولوجيا وما نجح معهم من قبل، لكن موساشي الذي أمسك بروح التفكير الاستراتيجي في سن مبكرة جدًّا، حول جمودهم هذا إلى سقوط، كان تركيزه الأكبر على الحركة الافتتاحية التي ستأخذ منافسه بعنصر المفاجأة، ثم يموضع نفسه في اللحظة الراهنة، بعد أن يفقد منافسه توازنه بحركة غير متوقعة، يراقب عن كثب، ثم يرد بحركة أخرى غالبًا ما تكون مرتجلة، ثم يحول المزيد من انعدام التوازن عند منافسه إلى هزيمة وموت.

خلال استعدادك للحرب عليك أن تخلص نفسك من الخرافات والأفكار الخاطئة، الاستراتيجية ليست مسألة تعلم سلسلة من الحركات أو الأفكار التي يمكن اتباعها كوصفة جاهزة.

مفاتيح الحرب

أعظم الجنرالات والاستراتيجيين لا يتفوقون بسبب امتلاكهم معارف أكبر، بل لأنهم قادرون عند الضرورة على التخلي عن مفاهيمهم السابقة والتركيز بكثافة على اللحظة الراهنة، هكذا يشتعل الابتكار وتغتنم الفرص.

فكر في العقل بوصفه نهرًا: كلما تدفق أسرع كان أقدر على مواكبة الراهن والتفاعل مع التغيير، وعظمت قوته، وقدرته على تجديد نفسه.

كل شخص يمكنه التخطيط لحملة عسكرية لكن قلة تستطيع شن الحرب؛ لأن عبقريًّا عسكريًّا حقيقيًّا فحسب يمكنه التعامل مع التطورات والظروف التي تنشأ خلال الحرب مثل نابليون بونابرت.
فيما يلي بضع خطوات تساعدك على اكتساب بعض التكتيكات التي يمكنها أن تساعدك على الاحتفاظ بالتدفق الطبيعي للعقل:

1- راجع جميع معتقداتك ومبادئك العزيزة عليك: كانت عبقرية نابليون تكمن في قدرته على التجاوب مع الظروف والاستفادة إلى الحد الأقصى مما لديه، ولم يتبع أي مبادئ، على غرار نابليون فإن مبدأك الوحيد أن يكون: "ألا تكون لديك أي مبادئ".

2- غالبًا ما يمثل تعليمنا مشكلة، التعليم يدخل إلى العقل أفكارًا يصعب هزها، في خضم المعركة قد يجد العقل المدرب نفسه متأخرًا، بسبب تركيزه على القواعد التي تعلمها بدلاً من التركيز على ظروف المعركة المتغيرة.

3- امح ذكرى الحرب الأخيرة: الحرب الأخيرة حتى لو انتصرت فيها، فهي لا تزال ماثلة في ذهنك، وربما تميل إلى تكرار الاستراتيجيات التي استعملتها فيها، فالنجاح يجعلنا كسالى وراضين عن النفس.

4- أبق عقلك في حراك دائم.
5- استوعب روح الزمن: التناغم مع روح العصر، وتطوير النهج الخاص بك.
6 - اعكس المسار: هز نفسك وتحرر من قبضة الماضي، وضع نفسك في ظروف غير مألوفة.
7- فكر في عقلك على أنه جيش: لا تطبق أي تكتيك بصرامة، لا تدع عقلك يستقر على أوضاع سكونية مدافعًا عن أي مكان أو فكرة محددة، لا تكرر المناورات، اهجم على المشكلات من زاوية جديدة.

نقض: ليس هناك أي قيمة إطلاقًا لخوض الحرب الأخيرة، لكن بينما تزيل هذا الميل القاتل عليك أن تتخيل أن عدوك يحاول فعل الشيء نفسه، يحاول التعلم من الحاضر والتكيف معه، بعض أسوأ الكوارث العسكرية في التاريخ كان سببها خوض الحرب الأخيرة إنطلاقًا من افتراض أن هذا ما سيفعله منافسك مثل حرب العراق حين غزا صدام حسين

الكويت كان يعتقد أن الولايات المتحدة الأمريكية لا تزال تنتظر الشفاء من عقدة فيتنام وأنها ستتفادى الحرب أو ستحارب مثلما فعلت من قبل محاولة كسب الحرب من الجو بدلاً من المواجهات البرية، لم يدرك أن الجيش الأميركي يستعد لنوع جديد من الحروب.

(3) فى عز الاضطراب لا تفقد حضورك الذهني

استراتيجية الموازنة

في حمى المعركة يميل العقل إلى فقد اتزانه، تواجه الكثير من الأمور في وقت واحد، نكسات غير متوقعة، شكوك حلفائك وانتقادهم لك، من الحيوي أن تبقى حاضر الذهن ومحافظًا على قواك العقلية أيًّا كانت الظروف، عليك أنت تقاوم بفاعلية.

إننا نتفاعل مع الضغط خائفين، نافذي الصبر ومرتبكين، عقولنا أضعف من عواطفنا، ولكي نصبح واعيين لهذا الضعف علينا بالانضباط والصلابة الداخلية، ولا أحد يمكنه أن يعلمك

هذه المهارة، لا يمكنك أن تتعلمها بالقراءة، لا تأتي إلا عبر الممارسة والتجربة ومواجهة ا لصعاب، حينها تكتسب هذه المهارة.

لا تستطيع أن تكون موجودًا في كل مكان، أو أن تقاتل الجميع، إن وقتك وقدراتك محدودة، وعليك أن تتعلم كيف تحافظ عليها، الإحباط والإرهاق يمكن أن يدمر حضورك العقلي، العالم مليء بالحمقى، أناس لا يملكون الصبر ويريدون الحصول على نتائج سريعة لا يستطيعون الرؤية أبعد من أنوفهم وهولاء تلتقيهم في كل مكان، في المدير غير الحاسم، في الزميل المتهور وغيرهم، حين تعمل مع الحمقى لا تقاتلهم بل فكر بهم مثلما تفكر في الأطفال أو الحيوانات الأليفة، أي: أنهم غير مهمين بحيث يمكنهم التأثير على توازنك العقلي.

مفاتيح الحرب

إن عقلك أضعف من عواطفك، لكنك تصبح واعيًا لهذا الضعف في اللحظات المفاجئة فقط، أي: بالتحديد في الوقت الذي تحتاج فيه القوة، ما يجعل عقلك أقوى وأكثر مقدرة على السيطرة على عواطفك هو الانضباط والصلابة الداخليان، ولا تأتي هذه المهارة إلا عبر الممارسة والتجربة.

إن الخطوة الأولى للحصول على الحضور العقلي عند القادة التاريخيين كانت عبر مواجهة الصعاب، **الأفكار التالية تستند إلى تجاربهم وانتصاراتهم التي حققوها بالجهد والتعب:**

1- عرض نفسك للصراع.
2- اعتمد على نفسك.
3- واجه الحمقى بسرور.
4- تخلص من مشاعر الرعب بالتركيز على مهمات بسيطة.
5- طور حاسة طرف الإصبع لديك: وهي مصطلح عند الألمان يعني التجاوب مع الظروف بخطوات سريعة واتخاذ قرارات بسرعة البرق.
6- لا تفكر بالحضور العقلي كصفة مفيدة في الأوقات الحرجة فقط: ازرعها في رأسك كحالة يومية.

نقض: ليس جيدًا أبدًا أن تفقد حضورك الذهني، لكن يمكنك أن تستعمل مثل هذه اللحظات، يجب أن تجد طريقة لكي تضع نفسك في قلب المعركة، ثم تراقب نفسك كيف تتصرف، ابحث عن مواطن ضعفك، وفكر في كيفية التعويض عنها، الناس الذين لم يفقدوا أبدًا حضورهم العقلي هم في حقيقة الأمر في عين الخطر ذات يوم سيؤخذون على حين غرة، وستكون السقطة قاسية، كلما فقدت توازنك أكثر عرفت أكثر كيف تصحح مسارك.

(4) اخلق الإحساس بالإلحاح واليأس

استراتيجية أرض الموت

أنت أسوأ عدو لنفسك، تهدر وقتًا ثمينًا حالمًا بالمستقبل بدلاً من أن تنخرط في الحاضر، والطريقة الوحيدة لتغير ذلك هو عبر الحركة والضغط الخارجي، ضع نفسك في أوضاع بحيث يكون أمامك الكثير لتجازف بخسارته إذا ما أضعت الوقت أو الموارد، إذا لم تكن تتحمل الخسارة فلن تخسر، اقطع صلاتك بالماضي، ضع نفسك في أرض الموت حيث ظهرك إلى الجدار وعليك أن تقاتل بكل شراسة لكي تنتصر وتخرج حيًّا.

يستحيل علينا أن نفهم الموت أنه كثيف جدًّا ومرعب جدًّا بحيث إننا نفعل أي شيء لكي نتفادى التفكير به، المجتمع منظم على أساس جعل الموت خفيًا لإبعاده بضع خطوات عنا، لكنها تأتي بثمن باهظ، إننا نهرب من الحقيقة الوحيدة التي تواجهنا جميعًا، وكمحارب عليك أن تعكس المعادلة، حول التفكير بالموت إلى أمر لا تهرب منه بل تعانقه، الإحساس بالموت تحت رجليك سيجعل من خطواتك أكثر ثقة وأكثر قوة.

قادة الجيوش غالبًا ما فكروا بهذا الموضوع كيف يمكن تحفيز الجنود وجعلهم أشد عداونية وأكثر بأسًا؟ بعضهم اعتمد على الخطابات النارية، وأصابهم في ذلك بعض النجاح، لكن قبل أكثر من ألفي عام توصل المفكر الاستراتيجى الصيني صان تسو إلى قناعة بأن الإصغاء إلى الخطابات مهما كانت محفزة هو تجربة سلبية أكثر مما يلزم بحيث لا يمكنها أن تحدث تأثيرًا دائمًا، بدلاً من ذلك تكلم صان تسو عن الأرض الميتة، وهي أرض يكون الجيش محاصرًا فيها في موقع جغرافي كجبل أو نهر أو غابة وليس لديه طريق هروب، يري صان تسو أن الجيش سيقاتل بضعف أو ثلاثة أضعاف روحه التي يمكن أن يقاتل بها في أرض مفتوحة.

أرض الموت هو ظاهرة نفسية تمضي أبعد من أرض المعركة، إنها مجموعة من الظروف تشعر فيها أنك عالق ومن دون خيارات، وأن هناك ضغطًا فعليًّا على ظهرك بحيث لا تستطيع التراجع، وعليك أن تتحرك وإلا عانيت العواقب.

تحرك قبل الاستعداد، أحيانًا من الأفضل التحرك قبل أن تعتقد بأنك مستعد، تحت الضغط ستزدهر قدرتك على الابتكار والتفكير والتحرك بسرعة، وادخل مغامرة جديده: عليك أحيانًا أن تدفع نفسك إلى أرض ميتة تاركًا وراءك العلاقات الفاترة والأوضاع المريحة وقاطعًا صلاتك بالماضي.

اجعل معادلتك أنت ضد العالم: لا تجلس وتنتظر حتى يصبح الناس عداونين، أثرهم وأغضبهم متعمدًا عندما، تشعر أنك محشور في زاوية بين عدد كبير من الناس الذين يكرهونك فستقاتل بكل ما لديك من قوة، الكراهية عاطفة قوية.

أبق نفسك قلقًا وغير راض: ما أوصل نابليون إلى القمة هو طاقته اللا محدودة، كان يعمل ما بين 81 إلى 02 ساعة في اليوم خلال الحملات العسكرية، وإذا ما اضطره الأمر كان يبقى بلا نوم لأيام، ونادرا ما قلل ذلك من قدرته. لم يكن يشعر أبدًا بالاكتفاء، ولا يسمح لنفسه بالراحة. نقض: إذا كان إحساسك بأنه ليس لديك ما تخسره يدفعك قدمًا فإنه يمكن أن يفعل التأثير نفسه على الآخرين، عليك أن تتجنب كل صراع مع الناس في هذا الموقع، ربما يعيشون في ظروف رهيبة، أو ربما كان لديهم ميول انتحارية في أي حال من الأحوال هم يائسون، والبشر اليائسون يخاطرون بكل شيء في القتال، هذا يمنحهم امتيازًا هائلاً، فبعد أن هزمتهم الظروف لم يعد لديهم ما يخسرونه، أنت لديك ماتخسره دعهم وشأنهم، دع أعداءك يظنون أنه لديهم كل وقت العالم حين تظهر فجأة عند حدودهم يكونون في سبات وستهزمهم بسرعة.

الجزء الثاني

الحرب المنظمة (مع فريق عمل)

(5) تفادي فخاخ التفكير الجماعي

استراتيجية القيادة والسيطرة

إن مشكلة قيادة أي مجموعة هي أن الناس يملكون أجندتهم الخاصة بصورة لا يمكن تفاديها، إذا كنت سلطويًّا جدًّا فسوف يزدرونك ويثورون عليك بطرق صامتة، وإذا ما كنت مرنًا جدًّا سيعودون إلى أنانيتهم الغريزية وستفقد السيطرة، عليك أن تخلق سلسلة قيادة لا يشعر الناس فيها أنهم مقيدون بسلطتك، لكنهم يتبعون قيادتك لهم، وليكن مركز اهتمامك على الفريق لا القائد، اخلق إحساسًا بالمشاركة لكن لا تقع في فخ التفكير الجماعي، اجعل نفسك تبدو مثل المنصف، ولكن لا تتخل أبدًا عن وحدة القيادة.

حين يحدث فشل وتنسل من بين أصابعك فرصة ذهبية للنصر تبحث عادة عن السبب، ربما تلوم ضباطك غير الأكفاء، أو التكنولوجيا الناقصة لديك، أو معلوماتك الاستخبارية الخاطئة، الحقيقة هي أن كل شيء يبدأ من قمة الهرم، وما يحدد فشلك أو نجاحك هو أسلوبك القيادي والتسلسل القيادي الذي تصممه إذا كانت أمورك غامضة وضعيفة، فحين تصل إلى الميدان ستكون فقدت معناها، ما لم تكيف أسلوبك القيادي مع ضعف الناس في مجموعتك فعلى الأغلب سينتهي بك الأمر بفقدان التسلسل القيادي.

الحل هو أن تعمل نوعًا من آلة التحكم عن بعد، وظف نوابًا عنك يشاركونك الرؤية لكنهم قادرون على التصرف بأنفسهم، وبدلاً من إضاعة الوقت في التفاوض مع كل شخص اعمل على نشر روح من الرفقة والفعالية التي تصبح سياسة عمل ذاتية، قم بتبسيط عمل المنظمة، وأوقف الهدر في فريق العمل، وفي التقارير غير المهمة، وفي الاجتماعات عديمة الجدوى، كلما قل اهتمامك بالتفاصيل التافهة حظيت بوقت أكبر للاهتمام بالصورة الكبيرة، والتأكيد على سلطتك بصورة عامة وغير مباشرة، سيتبع الناس قيادتك دون أن يشعروا أنك متسلط، وهذا هو أقصى درجات السيطرة.

مفاتيح الحرب

إحدى أهم قواعد الحرب والقيادة وحدة القيادة، القيادة الموزعة هي وصفة للكارثة، وهي سبب أعظم الهزائم العسكرية في التاريخ، من بين تلك الهزائم كانت هناك معركة كاني في عام 612 ق.م بين الرومان والقرطاجيين بقيادة هنيبعل. كان عدد جيش الرومان ضعف القرطاجيين لكنهم أبيدوا فعليًا من خلال خطة استراتيجية نفذت بإحكام، كان بالطبع هينبعل نابغة عسكريًا لكن الرومانيين يتحملون مسئولية هزيمتهم، كان نظام القيادة لديهم مليئًا بالأخطاء بوجود شخصين يتشاركان في قيادة الجيش، و تعارضا في الرأى حول كيفية محاربة هنيبعل، فقد قاتل بعضهما بعض بقدر ما حارباه.

هذه اللعبة التي عليك أن تلعبها: افعل كل ما عليك فعله لكي تحافظ على وحدة القيادة، احتفظ بالخيوط كافة بين يديك، الاستراتيجية الأساسية ينبغي أن تنبع منك ومنك وحدك، في الوقت نفسه اخف آثارك. اعمل في الكواليس، اجعل المجموعة تشعر أنها ضليعة بقدراتك، اطلب نصحهم واعمل بأفكارهم الجيدة، وارفض بتهذيب أفكارهم السيئة، القاعدة الأولى للقيادة الفعالة: لا تتخلى عن وحدة القيادة.

الخطوة الجوهرية في خلق سلسلة قيادة فعالة هي جمع فريق من المهارات يشاركك أهدافك وقيمك، حين تشكل هذا الفريق عليك أن تبحث عن الأشخاص الذين يعوضون عن نواقصك، الذين يمتلكون المهارات التي تفتقرها.

خلال الحرب الأهلية الأميريكية كان لدى الرئيس الأمريكي لنكولن استراتيجية لكي يهزم الجنوب لكنه لم يكن يملك الخلفية العسكرية، وكان جنرالاته يحتقرونه، لكن لنكولن سرعان ما وجد العضو الذي يكمله الجنرال غوليس أس، الذي كان يشاركه أهمية الحرب الهجومية، ما إن وجده حتى تشبث به وتركه يدير الحرب على النحو الذي يراه مناسبًا، ربما لا يكون لديك الكثير من الوقت لكي تختبر رجلاً، لا تعتمد على سيرته اللماعة، انظر تحت جلده وإلى تكوينه النفسي، عليك أن تعتمد على الفريق الذي كونته ولكن لا تكن أسيره.

أحد الوظائف الأساسية في أي سلسلة قيادة هي تأمين المعلومات بسرعة من الخنادق، مما يسمح لك بسرعة التأقلم مع الظروف، كلما كانت سلسلة القيادة أقصر وأبسط كان ذلك أفضل لتدفق المعلومات، ولكي تحصل على المزيد من المعرفة المباشرة قد ترغب أحيانًا بزيارة الميدان بنفسك، لكن في هذه الأيام من التعقيدات المتزايدة فإن هذا قد

يستهلك الكثير من وقتك، ما تحتاجه هنا هو تلسكوبًا موجهًا كما يقول مؤرخ الحروب مارتن فان كريفلد، أناسًا من أجزاء مختلفة ضمن سلسلة القيادة وخارجها لكي يمدوك بمعلومات مباشرة من المعركة يسمحون لك بأن تلتف على السلسلة بطيئة الحركة، وقد كان سيد هذه الحركة هو نابليون بونابرت فقد كون في الظل فرقة من الضباط الشبان في كافة نواحي الجيش وعند الحاجة كان يرسل أحد هؤلاء الرجال ويستعين بهم.

الخطر الأكبر على سلسلة قيادتك يأتي من حيوانات السياسة في المجموعة، أشخاص كهؤلاء لا يمكن تجنبهم، إنهم ينمون كالحشائش في أي منظمة، حاول أن تجز هذه الأعشاب قبل نموها، حين يبدو لك أن الأشخاص الذين يشاركونك الرأي نفسه بصورة مطابقة كن متيقظًا؛ فهم -على الأرجح- يحولون أنفسهم إلى مرايا لك لكي يسحروك.

نقض: لا يمكن أن ينتج خير من القيادة المنقسمة، إذا ما عرض عليك منصب تضطر فيه إلى مشاركة القيادة فعليك رفضه؛ لأن المؤسسة ستخذلك وسيتم تحميلك المسئولية، الأفضل لك أن تحتل منصبًا أقل ودع الشخص الآخر يحصل على المنصب.

(6) وزع قواك

استراتيجية الفوضى المسيطر عليها

وزع قواك: العنصران الجوهريان في الحرب هما السرعة والتكيف -القدرة على التحرك بسرعة واتخاذ القرارات بسرعة أكبر من العدو، لكن بات من الصعب تحقيق هذين العنصرين في عصرنا، قدر هائل من المعلومات بات يتوفر لنا بكبسة زر مما زاد من صعوبة التفسير واتخاذ القرارات، أصبح هناك المزيد من الناس لكي تتعامل معهم، وهم منتشرون على نطاق واسع مما يجعلنا نواجه انعدام اليقين، تعلم من نابليون بونابرت أن القدرة على السرعة والتكيف تأتي من التنظيم المرن.

الفوضى المحسوبة:

كان مفتاح هذا النظام قدرة الوحدة العسكرية على التحرك بسرعة، فقد كان نابليون يكلف الضباط بمهامهم، ثم يدعهم ينفذونها وحدهم، كان هذا الجيش هو الوحش الذي أطلقه نابليون على أوروبا.

إن المستقبل هو للمجموعة المرنة والسريعة المتعرجة في خط سيرها، وعدم التقيد بالماضي وبالجيوش التاريخية البطيئة، لكن عبر لامركزية الجيش وتجزئته إلى مجموعات ستكسب بالحركة ما خسرته بالسيطرة كاملة.

مفاتيح الحرب

جوهر الاستراتيجية ليس تنفيذ خطة لامعة عبر خطوات معينة، بل أن تضع نفسك في أوضاع تمتلك فيها خيارات تفوق خيار العدو، فانطلاقًا من هوس نابليون بالبنية والتنظيم ابتكر نظام الألوية مدخلاً المرونة في صلب بنية الجيش؛ فالتنظيم الصلب والممركز لا يترك لك سوى الاستراتيجيات مستقيمة الاتجاه، أما جيش مرن ومجزأ فيمنحك الخيار واحتمالات لا تحصى.

إذا ما ورثت قيادة مجموعة قم بتحليل بنيتها واقلبها لتناسب أهدافك، قم بصب طاقتك الإبداعية في بنية المجموعة جاعلاً من الليونة هدفك، بفعلك هذا ستمشي على خطوات ليس نابليون، بل قد يكون أعظم آلة حربية في العصر الحديث. وهي الجيش البروسي (الألماني).

فبعد فترة قصيرة من الهزيمة الطاحنة التي ألحقها نابليون بهم في معركة جيتا عام 1806 قام قادة الجيش البروسي بعملية نقد ذاتي، رأوا أنهم كانو عالقين في الماضي، وأن طريقتهم في القيام بالأمور كانت بالغة التصلب، تم أخذ الإصلاحيين في الجيش ومنحهم السلطة، وما قرروا فعله لم يكن له سابقة في التاريخ.

لقد قرروا أن يأسسوا النجاح عبر تصميم بنية جيش متفوق، وأنشؤوا ما يسمى قيادة أركان الحرب، وهي كادر من الضباط المدربين تدريبًا خاصًّا، والمتقنين لفنون الاستراتيجيات والتكتيكات والقيادة.

أما الإصلاح الأهم فكان تطوير ما يسمى بالألمانية ((أوفتراغستاتيك)) وفيها يتم تلقين الضباط أولاً فلسفة الحرب الألمانية القائمة على مبادئ السرعة والمبادرة إلى الهجوم، ثم يخضعون لعدد من التمارين التي تساعدهم على تطوير مقدرتهم على التفكير بشكل مستقل.

كان يكلف الضباط بمهمات يقودون فيها ما يعادل الألوية، ثم يتركون لينفذوها بمفردهم، ويتم الحكم عليهم انطلاقًا من نتائج أفعالهم لا في الكيفية التي تحققت عبر هذه النتائج.

وقد توج نجاحهم في أكثر عنصر ساحق في العصر الحديث الاجتياح السريع المباغت لفرنسا والبلدان الخفيضة حين تمكنوا من اختراق الدفاعات الحصينة للفرنسين، كانت تركيبة جيشهم وما تم تدريبهم عليه (أوفتراغستاتيك) منحتهم خيارات أكبر وقوى كامنة أعظم.

ينبغي أن تكون قيادة أركان الجيش الألماني النموذج التنظيمي لأى مجموعة تهدف إلى الحركية والعمق الاستراتيجي، فأولاً: كانت بنية الأركان لينة تتيح لقادتها تطويعها لتتناسب مع احتياجهم.

ثانيًا: كانت دائمة الاختبار لنفسها، وتعدل في نفسها.

ثالثًا: لقد نسخت بنيتها في الأقسام المتبقية من الجيش، كان الضباط يدربون

الضباط الأقل رتبة، وهكذا حتى نهاية الصف.

رابعًا: بناء فلسفة على أساس جعل الجنود يشعرون أنهم منخرطون في ما يجرى بطريقة إبداعية، وقد حسن هذا التكتيك أدائهم وسرع من عملية اتخاذ القرار.

إن مفتاح الـ(أوفتراغستاتيك) هو فلسفة المجموعة الشاملة، ويمكنك بناء هذا حول القضية التي تحارب من أجلها، أو حول اعتقادك بأن العدو الذي تواجهه شرير، عليك أن توحد هذه المجموعة حول هذا الإيمان وتجعله يجري في دمائهم، حين تقوم بتوحيد جحافل جيشك أوجد تمارين تزيد من معرفة جنودك وثقتهم ببعضهم البعض، هذا سينمي مهارة التواصل فيما بينهم، كما سينمي حدسهم بالخطوات التي يجب عليك اتباعها.

أخيرًا تحتاج إلى تركيب بنية مجموعتك بحسب مواطن الضعف والقوة في جنودك وبحسب ظروفهم الاجتماعية، ولكي تفعل هذا يجب عليك أن تكون متألفًا مع الجانب الإنساني لجنودك، عليك أن تفهمهم وتفهم روحية زمنهم بصورة واقعية، لا تحارب سلوكيات جنودك الغريبة، بل حولها إلى فضائل إلى طريقة تزيد بها قوتك الكامنة، كن خلاقًا في تركيبة بنية المجموعة، وكن مرنًا وقادرًا على التكيف.

نقض: بما أن بنية الجيش ينبغي أن تناسب البشر الذين يشكلونها فإن وظيفة اللامركزية مرنة لكن بعض الناس يتجاوبون بصورة أفضل مع السلطة المشددة، حتى ولو كنت تدير منظمة مرتخية قد تأتي أوقات تضطر فيها إلى الشدة وتقلل من حرية ضباطك.

(7) حوّل حربك إلى حملة مقدسة

استراتيجيات الروح المعنوية

إن سر تحفيز الأشخاص والحفاظ على روحهم المعنوية هو التفكير أقل بذواتهم، والتفكير أكثر بالمجموعة، أشركهم في قضية في حملة مقدسة ضد جيش يكرهونه، اجعلهم يرون أن نجاتهم مرتبطة بنجاح الجيش برمته، في أي مجموعة يكون بين أفرادها روابط حقيقية، فإن الأمزجة والعواطف تصبح معدية، بحيث يسهل أن تعدي جنودك بالحماسة، كن في المقدمة، دعهم يرونك في الخنادق، اجعل المكافأة والعقاب نادرين لكن مؤثرين.

ولكي تخلق أفضل ديناميكية لدى المجموعة، وتحول دون مشكلات المعنويات المدمرة **اتبع هذه الخطوات الثماني الأساسية المستلهمة من كتابات وتجارب أساتذة هذا الفن:**

الخطوة الأولى: وحد جنودك حول قضية ما، واجعلهم يقاتلون من أجل فكرة، فالبشر يتوقون للإيمان بشيء ما.

الخطوة الثانية: ابق بطونهم ممتلئة؛ فليس بمقدور الأشخاص أن يحافظوا على تحفزهم إذا لم تلبِّ احتياجاتهم المادية، وإذا ما شعروا بأي طريق من الطرق أنهم يتعرضون للاستغلال فإن أنانيتهم الغريزية ستطفو على السطح، وسيبدءون بالانفصال عن المجموعة.

الخطوة الثالثة: كن في الطليعة، يجب أن يرى جنودك أنك تقودهم من الأمام، مشاركًا إياهم المخاطر والتضحيات، وأنك تأخذ القضية مثلهم على محمل الجد.

الخطوة الرابعة: حين لا يتحرك جنودك تنخفض روحهم المعنوية، وتتسلل إليهم الشكوك، وتستولي عليهم المصالح والأنانية على النحو ذاته، فإن مواقع الدفاع الدائم والانتظار المستمر يقتل روحهم المعنوية.

الخطوة الخامسة: العب على عواطفهم، فأفضل طريقة لتحفيز الأشخاص تكون عبر العاطفة.

الخطوة السادسة: امزج بين الرقة والقسوة، فالكثير من المكافآت سيفسد جنـــودك ويجعلهم يتعاملون معك كأمر مسلم به، أما الكثير من العقاب سيدمر روحهم المعنوية، تحتاج إلى التوازن الصحيح.

الخطوة السابعة: كون خرافة المجموعة، إن الجيوش التي تملك أعلى روح معنوية هي تلك التي تم اختبارها في المعارك.

ثامنًا: كن بلا رحمة مع المتذمرين، امنح المتذمرين واللامبالين منفذًا وسينشرون الاضطراب وحتى الذعر في المجموعة كلها، عليك أن تعزلهم، وأن تتخلص منهم بأسرع وقت ممكن، كل المجموعات تتضمن أشخاصًا أكثر تحفزًا وانضباطًا من سواهم، اعرف من هم وارعهم وقدمهم كمثل، وسيصبحون رادعًا طبيعيًا ضد أولئك اللامباليين والمذعورين.

الجزء الثالث

الحرب الدفاعية

(8) اختر معاركك بعناية

استراتيجية الاقتصاد التام

نملك جميعًا قدرات محدودة، طاقتنا ومهارتنا يمكن أن توصلنا إلى حد معين لا نستطيع تجاوزه، الخطر يأتي من محاولة تجاوز هذه القدرات، فكر في الكلفة غير المنظورة للحرب، خسارة الوقت، هدر الرصيد السياسي، وعدو نكد تواق إلى الانتقام، وإذا لم يكن ممكنًا تفادي المعركة فاجعله يقاتل وفقًا لمعاييرك أنت. اجعل الحرب مكلفة له ورخيصة لك، حين تقاتل باقتصاد تام يمكنك أن تستمر لفترة أطول حتى من أقوى الأعداء.

من قصة الملك بيروس بعد معركة أسكالوم جاء تعبير (نصر بيروسي) الذي يشير إلى انتصار يوازي الهزيمة إذ يتحقق بكلفة كبيرة، ويخرج منه المنتصر منهك للغاية، بحيث لا يستطيع استغلال نصره، وهش جدًّا بحيث لا يستطيع خوض المعركة التالية.

كلما رغبت بالنصر عليك أن تقوم بالحسابات لتعرف ما التكاليف التي ستدفعها للحصول عليها، انظر أبعد من التكاليف الواضحة وفكر في تلك غير الواضحة، الرصيد السياسي الطيب الذي قد تبذره بشن الحرب، غضب الخاسر، الوقت الذي يستغرقه تحقيق النصر، إلخ .. إلخ. تذكر جيدًا أن التاريخ مليء بجثث الناس الذين تجاهلوا التكاليف، وفر على نفسك المعارك غير الضرورية وعش لتقاتل يومًا آخر.

تستحق هزيمة الأرمادا الإسبانية (الأسطول البحري) بأن تعد واحدة من أكثر الهزائم تأثيرًا بالنظر إلى كلفتها في التاريخ العسكري، كانت تتمثل نقاط قوة بريطانيا في قواتها البحرية الصغيرة والمتحركة، وشبكة واسعة من الاستخبارات، وتتمثل نقاط ضعفها في مواردها المحدودة بشريًّا وماليًّا وتسليحيًّا، أما نقاط قوة إسبانيا فكانت تتمثل في ثروتها الكبيرة وجيشها الضخم وأسطولها البحري، ونقاط ضعفها بنيتها المالية غير المستقرة رغم ضخامتها، وحركة سفنها البطيئة.

قامت بريطانيا بمهاجمة نقاط ضعف إسبانيا، مدمرة مواردها، مبقية تكاليف الحرب على نفسها منخفضة، بينما جعلت الحرب أكثر كلفة على إسبانيا، وأخيرًا لم يعد أمام الملك فيليب الإسباني سوى الفشل.

ليس ثمة من شخص أو مجموعة ضعيفة أو قوية بالكامل، كل جيش له نقاط ضعف وقوة، مهما بدت هذه النقاط خفية.

مفاتيح الحرب

إن الجيوش التي يظهر أنها تمتلك الأفضلية في المال والموارد وقوة النيران، يسهل التنبؤ بتصرفاتها، فإنها تعتمد على تجهيزاتها وعتادها بدلاً من المعرفة والاستراتيجية، وتصبح هذه الجيوش خمولة ذهنيًّا.

إذا كنت تمتلك أقل مما يمتلك عدوك فلا تيأس، يمكنك دائمًا قلب المعادلة، عبر اللجوء إلى الاقتصاد الأمثل، حتى لو كنت غنيًّا تصرف كشخص فقير، فالفقراء أكثر قدرة على الابتكار. أحيانًا في فن التفكير الاستراتيجي عليك أن تهمل قوتك الكبرى، وأن تجبر نفسك على الحصول على النتيجة القصوى من الموارد الدنيا.

هذا لا يعني ألا تتسلح، أو لا تستغل المميزات المادية لك، لكن لا تعتمد عليها لتحقيق النصر. الحرب هي موازنة بين الوسائل والأهداف، قد يكون لدى جنرال ما الخطة الأفضل لتحقيق هدف معين، لكن ما لم يمتلك الوسائل لإنجازه فلا قيمة لخطته، لذا عليك أن تدرس الوسائل التي بين يديك ثم تضع الاستراتيجية المناسبة لها.

لا تخلط بين البخل والاقتصاد الأمثل، ثمة جيوش أخفقت لأنها كانت شحيحة في إنفاقها، بقدر ما أخفقت جيوش بسبب تبذيرها.

لا يعني الاقتصاد الأمثل أن تدخر مواردك، بل يعني العثور على وسيلة ذهبية والوصول إلى مستوى تكون فيها ضرباتك مؤثرة من دون أن تنتهك المبالغة في الاقتصاد.

نقض: لا يمكن أن يكون هناك أي قيمة للقتال من دون اقتصاد، لكن من الحكمة أن تجعل خصمك يهدر أكبر قدر ممكن من موارده، هذا يمكن فعله من خلال تكتيكات الضرب والهروب حيث يمكنك أن تجبره على إنفاق طاقته في اللحاق بك، ثم أدخله في حرب استنزاف يخسر خلالها وقته وموارده الثمينة.

(9) اقلب الطاولة

استراتيجية الهجوم المضاد

تعرضك المبادرة إلى الهجوم للضرر في أغلب الأحيان، فأنت تكشف استراتيجيتك، وتحد من خياراتك، و عوضًا عن ذلك اكتشف قوة الأحجام واترك الآخر يتحرك، مما يمنحك المرونة لكي تتحرك، وتقوم بهجوم مضاد من أي زاوية، إذا كان خصومك عداونيين ضع لهم الطعم حتى يقوموا بهجوم متسرع يضعهم في موقف ضعيف، إذا تعلمت كيف تحجم عن الهجوم وتنتظر اللحظة المناسبة لكي تشن هجومًا مضادًا غير متوقع فإن ضعفك يمكن أن يتحول إلى قوة.

معظمنا يجيد اللعب إما دفاعيًّا وإما هجوميًّا فقط، إن أيًّا من المقارنتين محكومتين بالفشل حين نستثني الأخرى، فحين نهاجم فقط نخلق لأنفسنا أعداء ونخاطر بالتصرف بتهور، والدفاع يحشرنا في زاوية ويصبح عادة سيئة.

بدلاً من ذلك فكر في خيار ثالث (طريقة نابليون في الحرب) اظهر أحيانًا دفاعيًّا وهشًا، جاعلاً خصومك يصرفون النظر عنك كتهديد لهم، لكي تخفض من انتباههم وتيقظهم، وحين تجد اللحظة المناسبة تحول إلى الهجوم، واجعل عدوانيتك مسيطرًا عليها.

منهج الجوجيستو

هو فن الدفاع عن النفس الياباني، ففي هذا المنهج يضع المقاتل الطعم لخصومه عبر هدوئه، ودفعهم إلى القيام بالخطوة الهجومية الأولى، ثم يتحرك المقاتل معهم مستعملاً قوتهم ضدهم، وإذا تحرك برشاقة إلى الخلف أو الأمام فإن قوة دفعهم الخاصة تجعلهم يفقدون توازنهم.

في السياسة يعود استخدام أسلوب الجوجيستو لفوائد جمة، فهو يمنحك القدرة على القتال دون أن تظهر عدوانيتك، ويوفر طاقتك؛ لأن خصومك يتعبون بينما تبقى أنت خارج المعركة، كما أنه يوسع خياراتك، مما يسمح لك بالبناء على ما يقدمونه لك.

مفاتيح الحرب

إن الهجوم المضاد أو المرتد هو أصل الاستراتيجية المعاصرة، فأنت تستعمل طاقة العدو وعدوانيته للتسبب بسقوطه، وهو مبدأ قابل للتطبيق في أي بيئة تنافسية، أو أي شكل من أشكال الصراع.

والخطوة الأولى لإتقان ذلك الهجوم هو السيطرة على نفسك، وخصوصًا على ميولك حتى لا تصبح عاطفيًّا.

مفتاح الهجمة المضادة الناجحة هو أن تحافظ على هدوء أعصابك بينما يصبح خصمك محبطًا ومستفزًّا.

قبل آلاف السنين، في بدايات التاريخ العسكري لاحظت استراتيجيات عدة في حضارات مختلفة ظاهرة غريبة، في المعركة الجانب الذي يكون في موقع الدفاع ينتصر في أغلب الأحيان، وهناك أسباب متعددة لذلك، أولاً ما أن ينطلق المعتدي بهجومه حتى لا يعود لديه أي مفاجآت، إذا ما استطاع المدافع بطريقة ما أن يصد الضربة الأولى فسيترك المهاجم في موقع ضعيف، إن الهجوم المضاد أو المرتد هو أصل الاستراتيجية المعاصرة، وهو قابل للتطبيق في أي بيئة تنافسية، أو أي شكل من أشكال الصراع.

نقض: لايمكن تطبيق استراتيجية الهجوم المضاد في الأوضاع كافة سيظل هناك أوقات يكون فيها من الأفضل المبادرة إلى الهجوم وتحقيق السيطرة عبر وضع خصومك في وضع دفاعي، قبل أن يتسنى له وقت للتفكير، أو إذا كنت ستخسر الكثير بالانتظار فقم بالهجوم، إنه من الأفضل دائمًا تنويع مناهجك، وأن يكون لديك دائمًا أكثر من استراتيجية واحدة.. لذا امزج بين الأساليب.

(10) أوجد وضعًا مهددًا

استراتيجيات الردع

أفضل وضع لصد المعتدين هو منعهم من مهاجمتك من الأساس، لكي تنجز هذا عليك أن تولد لديهم الانطباع بأنك أقوى مما يظنون، ابن صيتًا عن نفسك بأنك مجنون بعض الشيء، وأن قتالك ليس مجزيًا، وأنك تأخذ أعداءك معك حين تسقط.

التخويف المعاكس

بدلاً من أن تحاول تجنب الصراع أو الشكوى فكر في خيار طوره الاستراتيجيون عبر التاريخ،التخويف المعاكس، يقوم هذا الفن على ثلاث حقائق متعلقة بالحرب وبالطبيعة البشرية.

أولاً: يميل الناس أكثر إلى مهاجمتك إذا رأوا أنك ضعيف أو هش.

ثانيًا: لا يستطيعون التأكد من مدى ضعفك فيعتمدون على الإشارات التي تصدر منك، عبر سلوكك في الماضي والحاضر. ثالثًا: أنهم يسعون إلى الانتصارات السهلة، السريعة، لهذا السبب ينقضون على الضعيف والهش.

إن الردع ببساطة قلب هذا الوضع، وعكس أي تصور لديهم عنك، بأنك ضعيف وساذج، عبر إيصال رسالة تقول فيها: إن المعركة معك لن تكون سهلة كما يظنون.

ردع الناس وإخافتهم من مهاجمتك أو اعتراض طريقك سيوفر عليك الطاقة والموارد، ولكي تردع المعتدين يجب أن تصبح بارعًا في الخداع والتلاعب بالمظاهر.

فيما يلي خمسة مناهج أساسية للردع والتخويف:

1- فاجئهم بمناورة جريئة.

2-اقلب التهديد: هدد شيئًا عزيزًا عليهم.

3-اظهر بمظهر اللاعقلاني، والذي لا يمكن توقع تصرفاته.

4-العب على البارانويا عند الناس: قم بخطوة غير مباشرة تدفعهم إلى التفكير، ليعرفوا شيئًا يجعلهم يقلقون.

5- أسس سمعة مرعبة.

نقض: إن الهدف من استراتيجية الردع هو عدم تشجيع العدو على الهجوم، وهذا الغرض يمكن أن يحققه عادة حضور تهديدي أو فعل ما، غير أنه في بعض الحالات يمكنك أن تحقق الهدف نفسه بطريقة أكثر أمانًا، العب دور الأخرق والمتواضع، اظهر كشخص غير عداوني أو مهزوم أساسًا، احذر من أن تسممك القوة التي يحققها الخوف، بصورة عامة عليك أن تستمر في محاولاتك للإخافة تحت السيطرة..كن حذرًا في استعمالك لهذه الاستراتيجية.

(11) قايض المكان بالزمن

استراتيجية فض الاشتباك

إن التراجع في وجه عدو قوي ليس علامة على الضعف، بل على القوة، فحين تقاوم إغراء الرد على معتد تشتري لنفسك وقتًا ثمينًا لتتعافى ولتفكر، ولتكسب مسافة تساعدك على رؤية الصورة الشاملة، دع أعداءك يتقدمون؛ فالوقت أهم من المكان، حين ترفض القتال تثير غضبهم وتغذي صلفهم.

عما قريب ستجدهم قد بالغوا في توسيع انتشارهم، وبدءوا بارتكاب الأخطاء، أحيانًا يمكنك أن تنجز معظم ما تريد من دون أن تفعل شيئًا.

خلال الحرب العالمية الأولى خاضت إنكلترا وألمانيا حربًا جانبية في شرق إفريقيا، حيث كان ثمة مستعمرة لكل من البلدين، وفي عام 1915 هاجم القائد الإنجليزي جان سماتس الجيش الألماني الأصغر من جيشه، كان يقود الجيش الألماني العقيد بول فون، كان يأمل قائد الجيش الإنجليزي بنصر سريع وبعدها يستطيع التحرك إلى ساحات حرب أهم، لكن قائد الجيش الألماني بول فون رفض الاشتباك معه فقام سماتس بمطاردته.

من وقت لآخر كان سماتس يظن أنه حشر بول فون في ركن الزاوية، ليكتشف أن الضابط الألماني قد تحرك قدمًا قبل ساعات، ستمر بمطاردة الجيش الألماني عبر الأنهار والغابات والجبال وامتدت خطوط الإمدادات الخاصة بجيشه على طول مئات الأميال، ودمرت الروح المعنوية للجنود الإنجليز، فقد وجدوا أنفسهم غارقين في أدغال مليئة بالأوبئة، ومع مرور الوقت هلك الجيش بفعل الجوع والمرض، من دون أن يكون خاض حربًا حقيقية، ومع نهاية الحرب كان بول فون قد نجح في قيادة جيشه في مطاردة تشبه القط والفأر استمرت أربع سنوات.

مفاتيح الحرب

إن مهمتك كاستراتيجي بسيطة أن ترى الفرق بينك وبين الآخرين أن تفهم نفسك وأنصارك وعدوك قدر الإمكان، لكي ترى الأحداث بمنظور أشمل، وعلى حقيقتها، وهذا ليس سهلاً في زحمة الحياة اليومية، وفي الواقع فإن المقدرة على فعل ذلك تنبع فقط من معرفتك بمتى وكيف تنسحب، فإذا كنت تتقدم وتهاجم باستمرار ودائمًا فلن يكون أمامك وقت لكي تكسب هذا المنظور، ستكون استراتيجيتك ضعيفة وآلية، وستجد نفسك أشبه بالقرد الذي يقلد بدلاً من أن يبدع.

لذلك فإن التراجع أمر يجدر بك فعله من وقت لآخر؛ لكي تعثر على نفسك وذاتك، وتفصل نفسك عن التأثيرات المحيطة بك، وأفضل وقت لفعل هذا هو في اللحظات الحرجة والخطرة، فجوهر الانسحاب رفض الاشتباك مع العدو بأى شكل سواء جسديًّا أو نفسيًّا، قد تفعل ذلك بطريقة دفاعية وبهدف حماية الذات لكنه يمكن أيضًا أن يكون استراتيجية ناجحة.

لو أن موسى بقي في مصر وقاتل هناك لأصبح اليهود في حاشية التاريخ، ولو أن محمد ﷺ هاجم أعداءه في مكة لكان سحق وبات منسيًا، لقد هاجر إلى مكة هو ومجموعة

صغيرة من أنصاره لكي يفهموا من هم وماذا يمثلون، ثم برزت هذه المجموعة مجددًا وغزت مكة والجزيرة العربية، وهزمت الإمبراطوريتين البيزنطية والفارسية.

نقض: لا ينبغي أن يكون الانسحاب هدفًا بحد ذاته ففي لحظة ما سيكون عليك أن تقاتل وإلا ربح العدو، والمعركة على المدى الطويل حتمية، فالتراجع يجب أن يكون مؤقتًا فقط.

الجزء الرابع

الحرب الهجومية

(12) اخسر المعارك لكن اربح الحرب

الاستراتيجية الشاملة

تمثل الاستراتيجية الشاملة فن النظر أبعد من المعركة، والقيام بالحسابات المسبقة، وهي تستلزم أن تركز على هدفك الأساسي، وتخطط للوصول إليه، ودع الآخرين ينشغلون في تفاصيل المعركة، ويبتهجون بانتصاراتهم الصغيرة؛ لأن الاستراتيجية الشاملة ستأتي لك بالجائزة الكبرى.

حيرت مناورات الإسكندر الأكبر مساعديه، فهي بدت بلا منطق، ولا مثابرة، فقط لاحقًا أمكن الإغريق أن ينظروا إلى الوراء ويروا إنجازاته المذهلة، سبب عدم قدرتهم على فهمه هو أنه قد ابتكر طريقة تفكير وحركة جديدة تمامًا، فن الاستراتيجية الشاملة.

لكي تصبح استراتيجيًّا عظيمًا في الحياة، عليك بالسير على خطى الإسكندر، أولاً قم بتوضيح حياتك، فكك شيفرة أحجيتك الذاتية، عبر أن تقرر الشيء الذي تفعله، والطريق الذي تقودك إليه مهاراتك ومواهبك.

تجاهل الحكمة التقليدية حول ما ينبغي أن تفعله أو لا تفعله، تحتاج إلى أن تكون صبورًا بما فيه الكفاية لتخطط لخطوات عدة مسبقًا، لكي تشن حملة بدلاً من خوض المعارك، قد لا يكون الطريق إلى هدفك مباشرًا، وقد تبدو تصرفاتك غريبة بالنسبة إلى الآخرين، لكن كلما قل فهمهم، كان أفضل، إذ يسهل عليك أن تمارس الخديعة والمناورة والإغواء.

مفاتيح الحرب

ما يميز الاستراتيجي الشامل هو قدرته على النظر بعمق أكبر إلى داخله وإلى الآخرين، وفهم الماضي والتعلم منه، وتكوين حس واضح بالمستقبل، إلى حد أنه يمكن التنبؤ به ببساطة.

لكي تصبح استراتيجيًّا لا تحتاج إلى سنوات من الدراسة أو أن تغير شخصيتك كليًّا، بل أن

تستعمل ما تملكه بفعالية أكبر، أي عقلك وعقلانيتك، ورؤيتك.

يُظهر التاريخ العسكري أن مفتاح الاستراتيجية الشاملة يكمن في صفتها المحددة، **أي:** التفكير المسبق أو التبصر، فالاستراتيجية الشاملة تفكر في المستقبل قبل القيام بأي خطوة، كما أن التخطيط لهذه الاستراتيجية ليس مسألة مراكمة للمعرفة والمعلومات، بل النظر إلى العالم بعين باردة، بمعايير الحملة، بالخطط غير المباشرة، بالخطوات الخفية التي لا يتضح للآخرين الهدف منها إلا لاحقًا.

هناك أربعة مبادئ أساسية لهذه الاستراتيجية:

1- ركز على الهدف الأكبر، وعلى قدرك.

2- وسع منظورك، النظر أبعد زمنيًّا ومكانيًّا مما يفعل العدو.

3- اقطع الجذور، اكشف عن جذور المشكلة، ويمكنك عندها أن تضع الاستراتيجية المناسبة لقطعها، منهيًا تمامًا المشكلة أو الحرب.

4-اسلك الطريق غير المباشرة نحو الهدف، فحين تمنع عدوك من رؤية الهدف من أفعالك تحقق تقدمًا هائلاً عليه.

نقض: هناك خطران اثنان في الاستراتيجية الشاملة:

1- النجاح الذي تحققه لك حملاتك الأولى، قد يكون له عليك التأثير نفسه الذي يقع تحته جنرال في الميدان حين يسكره النصر، فتخسر حسك بالواقعية والتناسب الذي تعتمد عليه خطواتك.

2- قد يوصلك الانفصال الذاتي عن الأحداث والذي تتطلبه الاستراتيجية الشاملة، إلى مرحلة تجد فيها صعوبة في التحرك.

(13) اعرف عدوك

استراتيجية الاستخبارات

قد لا يكون هدف استراتيجياتك مواجهة جيش ما، بقدر مواجهة العقل الذي يقف وراءه، درب نفسك على قراءة الناس، وانتقاء الإشارات التي يرسلونها بطريقة غير واعية حول أفكارهم ونواياهم الداخلية، إن جبهة صديقة ستسمح لك بمراقبة عدوك والحصول

على معلومات منه.

أذل نابليون النمساويين في معركتي "ألم" و"أوسرلينز"، كان هدفه أن يجعل النمسا حليفة له، وطالب بإرسال سفير نمساوي جديد إلى فرنسا، فذهب مترنيخ الشاب ذو الثانية والثلاثين من عمره.

تجلت عبقرية مترنيخ في أنه أدرك الهدف المناسب لاستراتيجيات، ليس جيوش نابليون، بل عقل نابليون نفسه، حين تعرف على نقاط الضعف الشخصية لدى نابليون.

إن عدوك الفعلي هو عقل عدوك، أما موارده وجيشه وذكاؤه فيمكن تجاوزهم جميعًا إن استطعت فهم نقاط ضعفه.

مفاتيح الحرب

الخطوة الأولى أن تتجاوز فكرة أن الناس هم ألغاز يستحيل اختراقها، حتى وإن كانت غامضة، فهذا الغموض المتعمد يجعل لعبة الاستخبارات صعبة ولكن ليست مستحيلة.

من المهم ألا ينتبه الناس إلى أنك تراقبهم عن كثب، فلا تكثر من طرح الأسئلة، فالحيلة هي أن تجعل الناس يسترخون ويفضون بما يكمن في داخلهم دون أن تدفعهم لذلك، ومن دون أن يحسوا بنواياك.

بصورة عامة من الأسهل مراقبة الناس خلال تصرفاتهم، لا سيما في الأزمات، فهذه الأوقات هي التي يظهرون فيها أو من خلالها نقاط ضعفهم، أو يكابدون كثيرًا لإخفائها.

ابحث دائمًا عن الجواسيس الداخليين، أشخاص في معسكر العدو غير راضين ولديهم ميل للتعاون، استخدمهم لتحقيق أهدافك، وسوف يعطونك معلومات أفضل من أي جاسوس مدسوس من الخارج، وظف أناسًا طردهم العدو؛ لأنهم سيخبرونك كيف يفكر.

لا تعتمد أبدًا على جاسوس واحد، أو على مصدر واحد للمعلومات، مهما كان المصدر جيدًا، فأنت تخاطر بأن يتم التحايل عليك، أو تكون لديك معلومات منحازة.

نقض: يجب أن تجعل نفسك صعب القراءة قدر المستطاع، تصرف بطريقة غير متوقعة من وقت لآخر، احذر من أنهم يراقبونك، فلا تعطهم شيئًا، أو اعطهم معلومات مضللة.

(41) تغلب على المقاومة بالسرعة والمباغتة

استراتيجية الهجوم الخاطف

إن استعمال السرعة سيحقق لك القوة، الضرب أولاً، وقبل أن يتسنى لخصومك الوقت للتفكير أو الاستعداد، سيجعلهم ذلك انفعاليين وفاقدي التوازن، وميالين إلى ارتكاب الأخطاء، وحين تتبع الضربة الأولى بمناورة سريعة ومفاجئة فستبث فيهم المزيد من الذعر والارتباك، وهذه الاستراتيجية تعمل أفضل بوجود تمهيد، حركة غير متوقعة لا يكون عدوك مستعدًّا لها.

حين أصبح جنكيزخان قائد المغول، ورث على الأغلب الجيش الأسرع في العالم، وكانت عبقرية جنكيزخان أنه حول هذه السرعة الفوضوية إلى كيان منظم ومنضبط واستراتيجي، وقد أنجز ذلك باتباع الاستراتيجية الصينية القديمة (بطيء، بطيء، سريع، سريع) البطء الأول يعني الإعداد بدقة لحملته، والبطء الثاني فهو خدعة تقوم على جعل العدو يقلل من تيقظه وحذره.

ثم تأتي خطوة السرعة الأولى بجذب انتباه العدو إلى الأمام بهجوم سريع من المقدمة، أما السريع الأخير فهو ضربة سريعة مزدوجة تأتي من جهة غير متوقعة.

لكي تعد سرعتك ذات قوة تدميرية، يجب أن تكون منظمًا واستراتيجيًّا، قم بإعداد جيد، ودقق البحث في نقاط ضعف عدوك.

مفاتيح الحرب

إن الحرب الخاطفة هي الاستراتيجية الأمثل لزمننا، فبينما يبقى المحيطون بك دفاعيين وثابتين، تفاجئهم بحركة مباغتة وحاسمة، تجبرهم على التحرك قبل أن يستعدوا.
يعتمد نجاح هذه الاستراتيجية على ثلاثة أشياء: مجموعة متحركة (كلما كانت أصغر، أفضل)، التنسيق الكامل بين الأجزاء المختلفة، القدرة على إيصال الأوامر بسرعة.

نقض: حين تواجه عدوًّا سريعًا فإن الدفاع الحقيقي الوحيد هو أن تكون بمثل سرعته أو أسرع منه.

(15) سيطر على الديناميكية

استراتيجيات الضغط

يسعى الناس للسيطرة عليك، والطريقة الوحيدة حتى تصبح لك اليد الطولى هو أن تجعل لعبتك من أجل السيطرة أكثر ذكاء وتبصرًا، بدلاً من أن تحاول السيطرة على كل حركة يقوم بها الطرف الآخر، اعمل على تعريف طبيعة العلاقة نفسها، انقل الصراع إلى منطقة تختارها مغيرًا الإيقاع والأولويات بالاتجاه الذي يناسبك، ناور لكي تسيطر على عقل خصومك ضاغطًا على أزرارهم العاطفية، ومجبرًا إياهم على ارتكاب الأخطاء، وإذا اقتضى الأمر دعهم يشعرون بأنهم مسيطرون لكي تجعلهم أقل تيقظًا تجاهك، إذا ما سيطرت على الإطار والاتجاه للمعركة، فكل ما سيفعلونه سيصب في مصلحتك.

فن السيطرة المطلقة

تشكل السيطرة قضية مهمة في كافة أنواع العلاقات، فالطبيعة البشرية تشمئز من الضعف، وتسعى دائمًا إلى القوة، كلما تقاطع شخصان أو مجموعات فهناك مناورات لتحديد من يملك السيطرة، معركة الإرادات حتمية ومهمتك كاستراتيجي مزدوجة:

أولاً: أن تدرك أن الصراع على السيطرة في كافة جوانب الحياة، وألا تنخدع بادعاءات من يقولون: إن السيطرة لا تهمهم، فهذا النوع من الناس هو الأكثر ميلاً إلى التلاعب.

ثانيًا: عليك أن تبرع في فن تحريك الطرف الآخر مثل قطع الشطرنج، ويكون لديك الهدف والاتجاه، هذا الفن نحته أبرع الجنرالات والاستراتيجيين العسكريين عبر العصور.

ليست الحرب في المقام الأول إلا صراع حول من يستطيع أن يسيطر على تحركات الطرف الآخر.

وأفضل طريقة للحصول على تلك السيطرة هو تحديد سرعة واتجاه وشكل الحرب، وهذا يعني دفع الأعداء إلى محاربتك وفقًا لإيقاعك أنت، وجرهم إلى منطقة لا يألفونها وتألفها أنت، وتضيف إلى قواك، والأهم من ذلك كسب السيطرة على عقول أعدائك، وتعديل مناورتك لتتكيف مع بواطن ضعفهم السيكولوجية.

إذا استطاع الاستراتيجي التحكم بمزاج وتفكير أعدائه لا يعود مهمًّا معرفة طريقة ردهم بدقة، إذا استطاع جعلهم يخافون، يرتعبون، ويبالغون في عدوانيتهم وغضبهم، فإنه يسيطر على النطاق الأوسع لأفعالهم، ويمكنه إيقاعهم في الفخ عقليًّا قبل أن يحشرهم في الزاوية جسديًّا.

يمكن أن تكون السيطرة عدوانية أو سلبية، قد تكون دفعًا مباشرًا للعدو، وجعله يتراجع ويفقد المبادرة، وقد تكون ادعاء التماوت، مما يجعل العدو أقل تيقظًا، أو وضع طعم له حتى يقوم بهجوم متهور، يعمد فنانو السيطرة إلى المزج بين هذين المستويين لتشكيل نموذج مدمر يقوم على الضرب والتراجع ووضع الطعم ثم السيطرة.
المبادئ الأربعة الأساسية لفن السيطرة المطلقة

1-أبقهم مستنفرين: قبل أن يقوم العدو بأي حركة، عليك القيام بخطوة عدوانية لكي تحصل على المبادرة، عندها عليك أن تبقيهم تحت ضغط مستمر، ولا تنتظر الفرصة بل اصنعها بنفسك، وإذا كنت الطرف الأضعف فهذا سيجعلكما متساويين، ويخفض معنوياته.

2-بدل الميدان: عبر القيام بسرية بنقل أعدائك إلى أمكنة وأوضاع لم يعهدوها، فإنك تسيطر على الديناميكية، ومن دون ما يعوا ماذا يحدث يجد أعداؤك أنفسهم يقاتلون وفقًا لشروطك أنت.

3-ادفعهم إلى الخطأ: يجب أن تخوض المعركة بطريقة تجعلهم غير قادرين على تنفيذ استراتيجيتهم مما يدفعه إلى ارتكاب الأخطاء، إن خطواتهم الخاطئة هي التي تمنحك السيطرة أكثر من خطواتك الناجحة.

4- تظاهر بالسيطرة السلبية: إن أقصى أشكال السيطرة هو جعل أعدائك يعتقدون أنهم المسيطرون، فحين يعتقدون أنهم يملكون زمام الأمر ستقل مقاومتهم لك وسيصبحون دفاعيين.

■ حين اقترب رومل من مصر قام بعدد من الحركات التي جعلت الإنجليز مستنفرين ومجبرين على اتخاذ قرارات متسرعة ردًّا على تحركات رومل، وارتكب الإنجليز أخطاء لا تحصى، غير عالمين أين سيظهر رومل ثانية، ومن أي اتجاه سيأتي، عند رغبته في السيطرة على مدينة كان يسلك طريقًا معاكسًا لها ثم يقوم بعد ذلك بالالتفاف والهجوم من نقطة غير متوقعة، الشيء الوحيد الذي أوقف رومل في النهاية هو هوس هتلر بروسيا مما حرم

رومل من الإمدادات والتعزيزات التي يحتاج إليها لغزو مصر.

■ في 1833 كان فريدريك دوجلاس الفتى ذو ال51 عامًا عبدًا غير مطيع لسيده، وقد تعلم القراءة والكتابة وحاول أن يعلمها لباقي العبيد، هذا من شأنه أن يثير في عقولهم أفكارًا خطرة على حد قول السادة.

السيد توماس أولد مالك دوغلاس أرسله إلى مزرعة أخرى اشتهر صاحبها إدوارد كوفي بأنه أستاذ في كسر شوكة العبيد الشبان، بعد بضعة أشهر أصبح دوغلاس مدمرًا جسديًّا ونفسيًّا، ذات ليلة بعد عملية جلد وتعذيب لودغلاس وبينما هو في الإسطبل دخل عليه كوفي وبيده حبل ليقم بعملية جلد جديدة، في تلك اللحظة لمعت فكرة في رأس دوغلاس، كل فكرة تمرد كان يكتبها عبر الأشهر الفائتة من الكدح عادت إليه، لم يعد خائفًا، يستطيع كوفي قتله، لكنه من الأفضل أن يموت وهو يدافع عن نفسه، هجم دوغلاس على كوفي وأبرحه ضربًا، علمًا بأن ضرب رجل أبيض سيؤدي به إلى الموت شنقًا، لكن رغم ذلك استمر في صراع دام ساعتين بين دوجلاس وكوفي، انتهى باستسلام كوفي ورحيله تاركًا الفتى في حاله.

لقد فهم دوجلاس المعادلة لم يقم كوفي بقتله أو معاقبته بطريقة قوية تنطوي على خطر كبير، فستشيع تلك الأخبار ويعرف الناس أن كوفي فشل في ترويض العبد مما يفقد كوفي سمعته ويخسر أعماله، وطوال الفترة المتبقية من عمل دوغلاس لم يجرؤ الرجل الأبيض على مد يده عليه، لقد اكتشف دوجلاس أن مالكي العبيد يفضلون جلد أولئك الذين يسهل جلدهم، وتعلم الدرس يجب ألا يكون مذعنًا بعد اليوم، فمثل هذا الضعف يشجع الطغاة على المضي أبعد.

لكي تسيطر على الديناميكية يجب أن تكون قادرًا على السيطرة على نفسك وعلى عواطفك، فالخوف يشل حركتك، ويمنح العدو حق المبادرة، لذا عليك التخلص من خوفك.

نقض: هذه الاستراتيجية ليس لها نقض، أي جهد لمحاولة إظهار عدم السيطرة على وضع معين، ورفض التأثير في علاقة معينة هو في حقيقة الأمر شكل من أشكال السيطرة.

(16) اضربهم حيث يؤلم

استراتيجية مركز الجاذبية

كل شخص لديه مصدر قوة يعتمد عليه، حين تنظر إلى منافسيك ابحث تحت السطح عن هذا المصدر، مركز الجاذبية الذي يتمحور حوله كل شيء، هذا المركز قد يكون ثروة العدو أو شعبيته أو موقعه البارز، أو استراتيجيته الرابحة، ضرب العدو هناك سيصيبة بألم رهيب، ابحث عن أكثر الأمور التي يحتفي بها الطرف الآخر ويحاول حمايتها؛ لأنه المكان الذي ينبغي أن تفكر بضربه.

أعمدة الانهيار

خلال حرب القائد القرطاجي هنيبعل مع الرومان، كانوا يخشونه إلى حد أن الاستراتيجيتين الوحيديتين اللتين يمكنهم استعمالهما ضده كانت التأخير والتجنب، لكن القائد الروماني تسيبيو كانت له نظرة أخرى، كان ينظر إلى عمود الدعم الذي يستند عليه هنيبعل، فهم تسيبيو أن القوة العسكرية ليست في الجيش نفسه بل في أساسه، مثل الأمور التي تسانده وتجعل وجوده ممكنًا، مثل المال، الإمدادات، تأثير الجمهور، الحلفاء، لقد استطاع تسيبيو العثور على هذه الأعمدة عند عدوه وقام بإسقاطها الواحد تلو الآخر، فهاجم مركز الدعم والتموين لدى هنيبعل في إسبانيا وسيطر عليه، ثم فتت تحالفاته، ونقل الصراع مع هنيبعل إلى إفريقيا، وقام بتدمير المناطق الزراعية الخصبة هناك، وجر هنيبعل إلى معركة لم يخطط لها الأخير، وحرمه من الدعم والتعزيزات مما أفقد القرطاجيون توازنهم وأصبحت هزيمتهم مؤكدة.

مفاتيح الحرب

من الطبيعي في الحرب التركيز على الناحية المادية من الصراع، الأجسام، المعدات، التجهيزات، وحتى الاستراتيجي المتنور سينظر أولاً إلى جيش العدو، قوة نيرانه، حركيته، الاحتياط لديه، فالحرب مسألة عاطفية حساسة، يهيمن عليها الخطر الجسدي، وبالتالي يستلزم المرء جهدًا كبيرًا للارتفاع فوق هذا المستوى، **وطرح أسئلة مختلفة:**

ما الذي من شأنه تحريك جيش العدو؟ ما الذي يمنحه الزخم والاستمرارية، من الذي يقود

حركته؟ ما المصدر الرئيس لقوته؟

إن مهاجمة مركز الجاذبية لدى العدو بهدف تحييده أو تدميره، هو الاستراتيجية المطلقة في الحرب، إذ بغياب هذا المركز تنهار البنية كلها، قد يملك العدو جنرالات أفذاذًا وجيوشًا قوية مثل هنيبعل، لكن من دون مركز جاذبية فإن هذه الجيوش لا تستطيع التحرك وتفقد قوتها وتناسقها، فضرب المركز يؤدي إلى نتائج سيكولوجية مدمرة، ويفقد العدو توازنه ويبث الذعر في قلبه، إن مركز الجاذبية لدى العدو هو المكان الأكثر هشاشة وضربه ينهي الصراع بصورة سريعة ونهائية.

المفتاح يكمن في تحليل قوة العدو لكي تكتشف مراكز الجاذبية الخاصة به، ومن المهم جدًّا خلال البحث عن هذه المراكز ألا يضللك المظهر الخارجي المخيف والمهيب، فتخلط بين هذا المظهر وما يمنحه قوة الحركة.

لكي تعثر على مركز الجاذبية لمجموعة ما عليك أن تفهم بنيتها والثقافة التي تعمل من ضمنها، إذا كان أعداؤك أفرادًا فعليك أن تفهم نفسيتهم، ما الذي يحركهم، أولوياتهم وبنية تفكيرهم.

خلال نحته استراتيجية لهزم الولايات المتحدة الأمريكية في حرب فيتنام قرر الجنرال فونغويان جياب أن مركز الجاذبية الحقيقي في النظام الديمقراطي الأمريكي هو الدعم السياسي من قبل المواطنين، إذا ما منح هذا الدعم من النوع الذي كان متوفرًا للقوات المسلحة خلال الحرب العالمية الثانية يصبح بوسع الجيش خوض الحرب بأقصى فعالية ممكنة، أما من دون هذا الدعم فإن كل الجهد الحربي محكوم بالضياع، وخلال هجوم (تيت) 1986 تمكن جياب من تقليل الدعم الشعبي الأمريكي للحرب، كان قد درس الثقافة الأمريكية وأتاح له هذا التصويب على الهدف المناسب.

العدو الأقل مركزية لديه عدة نقاط جاذبية منفصلة، المفتاح هنا هو أن تخل بنظام هذه النقاط عبر قطع الاتصالات فيما بينها، وهذا ما فعله الجنرال دوغلاس ماك أرثر في حملته المميزة في المحيط الهادي خلال الحرب العالمية الثانية، وترك بعض الجزر واستولى على الأساسية بينها جاعلاً اليابانيين ينتشرون على مساحات واسعة جدًّا مما جعل الاتصال بينهم مستحيلاً.

من المهم جدًّا أن تدمر خطوط الاتصال لدوى عدوك، فحين ينعدم التواصل بين الأجزاء والكل تعم الفوضى.

قد يكون مركز جاذبية عدوك شيئًا مجردًا مثل صفة أو مفهوم ما أو موهبة يعتمد عليها: سمعته، قدرته على الخداع، قدرته على فعل أمور غير متوقعة، ونقاط القوة هذه تصبح بالغة الهشاشة إذا جعلتها غير جذابة أو غير قابلة للاستعمال.

لكي تتمكن من العثور على مركز جاذبية عدوك عليك أن تتحرر من ميلك إلى التفكير التقليدي، أو افتراض أن مركز قوة الطرف الآخر يشبه مركز قوتك.

خلال الحرب الأهلية بين الشيوعيين والوطنيين للسيطرة على الصين، ركز معظم الشيوعيين على أخذ المدن، لكن ماو تسي تونغ رأى أن مركز الجاذبية الحقيقي يكمن في الجمهور الواسع من الفلاحين، وإذا ما كسبهم إلى جانبه لا يمكن أن تفشل الثورة، وهذا التبصر وحده برهن أنه مفتاح نجاح الشيوعيين.

نقض: كل كائن حي لديه مركز جاذبية، حتى أكثر المجموعات لا مركزية عليها أن تتواصل مع بعضها وتعتمد على شبكة هشة يمكن مهاجمتها، ليس من نقض لهذا المبدأ.

(17) اهزمهم بالمفرّق

استراتيجية فرق تسد

حين تنظر إلى أعدائك لا يخفك مظهرهم الإجمالي، بل انظر إلى الأجزاء التي تكون الكل، عبر فصل الأجزاء عن بعضها البعض وزرع بذور الفرقة والانقسام من الداخل، يمكنك أن تضعف وأن تهزم حتى أقوى الأعداء، حين تعد لهجومك اعمل على عقولهم لكي تخلق صراعًا داخليًّا، ابحث عن الصلات والروابط، الأمور التي تحشد الناس في مجموعة أو ترتبط بين مجموعة وأخرى.

الفرقة ضعف وهذه المفاصل هي الجزء ألا وهي في أي بدن، حين تواجه مشكلات أو أعداء، حول المشكلة الكبيرة إلى أجزاء صغيرة يمكن أن تهزم.

الوضع المركزي

حين حاصر الفرس أثينا 490ق م، كان عددهم ضخمًا للغاية 80 ألف مقاتل ويصعب مواجهتهم، حينها قرر أحد القادة ميليتيادس التحرك لمواجهة الفرس خارج أثينا على الرغم من قلة جنوده 12 ألف وعدم وجود خيالة معه، بينما جيش الفرس يعتمد على الخيالة القوية.

حين وصل الأثينيون لمهاجمة الفرس وجدها الفرس فرصة سانحة للتقهقر للخلف

ومهاجمة أثينا من البحر، وتحرك الفرس ليلاً وتركوا في المواجهة 15 ألف مقاتل فقط بينما توجه الجيش نحو أثينا.

كانت خطة ميليتيادس تسير كما خطط لها، فهاجم القوة المتبقية وقضى عليها، وعاد سريعًا مع قواته في مارثون رهيب حتى وصل إلى أثينا قبل الفرس الذي استغرقهم الالتفاف ونزول البحر وقتًا أطول ليصلوا إلى أثينا ليجدوا الجيش قد وصل هناك، لينسحب الفرس.

قد يكون الفوز في مارثون السباق الذي جرى إلى أثينا أكثر لحظة حاسمة في تاريخ أثينا، لو لم يصل الجنود في الوقت المناسب لكان احتل الفرس المدينة، ثم بالتأكيد اليونان كلها. كانت خطة ميليتيادس قائمة على "حين يهاجمك عدو قوي ويهدد قدرتك عليك أن تجعله يقسم قواه، ثم تهزم تلك القوة الصغيرة واحدة بعد الأخرى".

قانون الحرب يقضي بأنك إذا سمحت لقوة أكبر بالهجوم عليك، موحدة بكل عزمها ستجد نفسك تغرق بسرعة، والحل الأفضل أن تقوم بمجازفة وأن تواجه العدو قبل أن يواجهك، وتحاول أن تقضي على قوة الدفع لديه بإجباره على أن ينقسم، وأفضل طريقة لفعل ذلك هي أن تحتل المركز.

مهاجمة المفاصل

كان صموئيل أدامز المقيم في بوسطن في مرحلة الاستعمار البريطاني يؤمن بأن المستعمرات الأمريكية ستنجز يومًا ما استقلالها وتؤسس حكومة.

عمل أدامز في ظل اعتقاده بأن الحجج المنطقية كافية لإقناع المستعمرين بصواب قضيته، لكن مع تراكم سنوات الفشل واجه حقيقة وجود صلة عاطفية قوية بين المستعمرين والمستعمرين تشبه علاقة الأطفال بآبائهم، كانت الحرية بالنسبة إليهم أقل مما تعنيه حماية إنجلترا لهم وشعورهم بالانتماء إليها في بيئة مليئة بالأخطار.

حين أدرك أدامز ذلك أعاد صياغة أهدافه: بدلاً من الوعظ حول الاستقلال، بدأ العمل على فك روابط المستعمرات مع إنجلترا، جعل الأطفال يفقدون ثقتهم بالآباء الذين ما عادوا يرونهم كحماة بل كسادة مهيمنين يستغلونهم لمصلحتهم.

نظم أدامز حملات مقاطعة للإنجليز جعلتهم يتصرفون بتسرع، فجاء ردهم العنيف الذي يتناقض كليًّا مع الأساليب السلمية نسبيًّا التي انتهجها الأمريكيون، مما أظهر الإنجليز

كطغاة، كما أنه عمل على بث الشقاق بين الإنجليز أنفسهم مضعفًا الروابط في كل الجهات. إن الحجج المنطقية تدخل أذنًا وتخرج من الأخرى، في الحرب التي تشنها لكسب اهتمام الناس والتأثير بهم عليك أولاً أن تفصلهم عن أي روابط تربطهم بالماضي وتجعلهم يقاومون التغيير، عبر مخاطبة مشاعر الناس يمكنك جعلهم يرون الماضي بعين مختلفة، كشيء طغياني وممل ودميم ولا أخلاق، عندها تكون لديك مساحة أوسع لنشر أفكار جديدة وتغيير نظرة الناس، وجعلهم يتجاوبون مع وعي جديد بمصلحتهم الذاتية، وتزرع بذور قضية جديدة ورابطة جديدة.

لكي تجعل الناس ينضمون إليك افصلهم عن ماضيهم، وحين تقومهم ادرس جيدًا ما يربطهم بالماضي، مصدر مقاومتهم للجديد.

إن المفصل هو الجزء الأضعف في أي بنية، حطمه فتشتت الناس داخليًّا واجعلهم هشين أمام الاقتراحات الجديدة والتغيير، شتت قواهم لكي تغزوها.

قبل أن تشن هجومًا مباشرًا على أعدائك من الحكمة دائمًا أن تضعف أولاً قواهم عبر تقسيم صفوفهم قدر ما تستطيع، وأحد الأماكن التي يمكنك أن تدق إسفينًا فيها هي بين القائد والناس سواء أكانوا جنوده أم أفراد شعبه، فالقادة يتراجع أداؤهم حين يخسرون دعم الناس لها، لذا اعمل على جعلهم يبدون أوتوقراطيين أو قديمي الطراز، أو قم بسرقة قاعدتهم مثلما فعل ريتشارد نيكسون 1972 حين خطب ود الفئات العمالية التي تصوت عادة للديمقراطيين، وهكذا شق قاعدتهم الشعبية.

نقض: قد يكون تقسيم قواك كطريقة لخلق الحركة استراتيجية قوية، لكن لكي ينجح هذا النظام فأنت بحاجة إلى التناسق الدقيق بين مختلف الأجزاء والسيطرة الشاملة على الحركة، وبصورة عامة فإن أي تقسيم لقواك ينبغي أن يكون مؤقتًا، استراتيجيًّا ومسيطرًا عليه.

خلال مهاجمتك لمجموعة ما بهدف زرع الفرقة كن حريصًا ألا تكون ضربتك بالغة القوة بحيث تحدث مفعولاً مضادًّا، جاعلة الناس يتحدون بسبب الخطر العظيم.

أخيرًا في عالم منقسم تأتي القوة من الحفاظ على وحدة وانسجام مجموعتك، وعلى تركيزك على أهدافك.

إن الدفاعين الأكثر أهمية ضد قوى التقسيم هما المعرفة والفكر الاستراتيجي، لا يمكن تقسيم مجموعة أو جيش إذا كان واعيًا بنوايا العدو، وكانت ردود أفعاله ذكية.

(18) اكتشف وهاجم الخاصرة الضعيفة لعدوك

استراتيجية الالتفاف

حين تهاجم الناس مباشرة فإنك تصلب مقاومتهم وتجعل مهمتك أصعب بكثير، هناك طريقة أفضل ركز انتباه عدوك على المقدمة، ثم هاجم من الخاصرة، أقل مكان يتوقعه، حين تضربهم في الأمكنة الأرق والأنعم وغير المحمية فإنك تحدث صدمة، لحظة ضعف يمكنك استغلالها، ضع الطعم لاستدراج أعدائك، كاشفًا عن ضعفهم، ثم اضربهم من الجانب.

حين حاصر الجيش النمساوي نابليون في فرنسا 1796 وأطبق عليه جيشان وأصبحت الهزيمة قريبة، قام نابليون بتقسيم جيشه وأرسل القسم الأكبر منه لتهديد مركز الإمدادات وخطوط الاتصالات والتراجع النمساوية، مما اضطر الجيش النمساوي إلى فك الحصار والتراجع، وحين شعر نابليون بتعب العدو أرسل فرقة صغيرة لتعبر النهر خلسة وتزحف نحو خاصرة الجيش النمساوي، وأعطاها تعليمات بأن تصدر أكبر قدر من الضوضاء، كان للظهور المفاجئ لهذه القوة رغم ضآلتها أثر رهيب فبثت الرعب وتسببت بانهيار العدو ونجحت الحيلة.

نادرًا ما يكون الهجوم الأمامي حكيمًا، فجنود العدو مستنفرين وقواهم مركزة على مقاومتك، اذهب إلى خاصرتهم، إلى الجانب الهش منهم، هذا المبدأ قابل للتطبيق في جميع المواجهات.

غالبًا ما يعرض الأفراد خاصرتهم للانكشاف، ويشيرون إلى نقطة هشاشتهم، عبر فعل العكس، أي جعل الواجهة الأمامية مكشوفة تمامًا، هذه الواجهة قد تكون شخصية عدوانية، والتعامل مع الناس بطريقة عنيفة، أو قد تكون آلية دفاعية واضحة، قوامها التركيز على إبعاد المتطفلين للحفاظ على استقرار حياتهم.

قد تكون الأفكار والمعتقدات التي يعتزون بها، وقد تكون الطريقة التي يجعلون أنفسهم محبوبين للآخرين، كلما دفعت إلى كشف هذه الواجهة أكثر، إلى أن يظهروا المزيد من أنفسهم ومن الاتجاه الذي ينوون سلوكه، تصبح خاصرتهم غير المحمية عرضة لتركيز أكبر، وما إن تتحرك باتجاه خاصرتهم حتى يلتفتوا لمواجهتك ويفقدوا

توازنهم، كل الأعداء ضعفاء من الجهة الجانبية، ليس من دفاع يصد مناورة جانبية جيدة الإعداد.

مفاتيح الحرب

حين يعرض الناس أفكارهم وحججهم فإنهم في الغالب يمارسون الرقابة الذاتية، محاولين أن يبدوا أكثر مرونة وإذعانًا مما هم في الحقيقة، إذا هاجمتهم من الأمام مباشرة ينتهي بك الأمر بألا تحقق شيئًا، بدلاً من ذلك احملهم على الذهاب أبعد بأفكارهم مما يمنحك هدفًا أكبر، افعل هذا عبر التراجع والظهور بمظهر الموافق فتضع لهم الطعم للهجوم بتهور، سيكشفون أنفسهم عند نقطة ضعيفة، متقدمين بحجج يصعب الدفاع عنها، أو إلى موضع يجعلهم يبدون سخيفين، المفتاح هو ألا تضرب باكرًا، امنح أعداءك الوقت حتى يشنقوا أنفسهم بأنفسهم.

في عالم سياسي يعتمد الناس على موقعهم الاجتماعي، يحتاجون إلى الدعم من أكبر عدد من المصادر، هذا الدعم الذي يشكل قاعدة قوة معظم الناس، يمنحك خاصرة مهمة لكي تكشفها وتهاجمها.

نقض: في السياسة يشكل احتلال الخاصرة من خلال اتخاذ موقع مماثل للعدو في الطرف المقابل واستعمال أفكاره لأهدافك أنت، لكن كن حذرًا من احتلال خاصرة العدو على حساب كشف خاصرتك أنت.

(19) حاصر العدو

استراتيجية التدمير

يستغل الناس أي ثغرة في دفاعاتك لكي يهاجموك وينتقموا منك، لذا لا تخلق أي ثغرات، السر هو أن تمارس على أعدائك ضغطًا مستمرًا ومن كل الجهات، وتهيمن على انتباههم، وتقفل عليهم منافذ العالم الخارجي، ولتكن هجماتك مباغتة، لكي تخلق لديهم إحساسًا بالهشاشة، وأخيرًا حين تشعر بوهن عزيمتهم اسحق قوة إرادتهم عبر تضييق الأنشوطة، إن المحاصرة الأفضل هي النفسية؛ لأنك تحاصر عقولهم.

كانت قبائل الزولو في جنوب إفريقيا أثناء حربها مع البريطانيين في معركة (إيزاندلوانا)

تنفذ تلك الاستراتيجية، كانت الأعشاب والصخور تشكل غطاءً ممتازًا لهم، وما إن يقترب البريطانيون حتى يخرج الزولو من مخابئهم وينطلقوا إلى المعركة، ويبدأون بتشكيل ما يسمونه (القرنين، الصدر، والصلب) أما الصدر فهو الجزء المركزي من الخط الذي يثبت العدو في مكانه، بينما يحاصره القرنان من طرفي الخط، ويتقدمان إلى الجوانب والمؤخرة، وغالبًا ما يبقى أحد القرنين أي طرفي الخط مختبئًا وراء الأعشاب الطويلة والصخور، وحين يبرز لكي يكمل الدائرة فإنه يحدث صدمة نفسية لدى العدو، أما الصلب فهو قوة الاحتياط التي يأتي دورها عند توجيه الضربة القاضية.

ما دمر البريطانيين في تلك المعركة هو الرعب الناشئ من دقة حركة الزولو وإحساس العدو بأنه يحاصر في دائرة تضيق شيئًا فشيئًا، كانت صرخات الحرب والحراب المنهمرة بغزارة، والمشهد الكابوسي لقوات الاحتياط وهي تنضم إلى الدائرة، جعلت البريطانيين رغم تفوق سلاحهم ينهارون تحت الضغط النفسي.

حين تنفذ هذه الاستراتيجية بصورة صحيحة فإنها لا تمنح أعداءك أي ثغرة يمكنهم استغلالها، أي لا تمنحهم أي أمل، الإحاطة ضمن دائرة تحمل عدوك على الإحساس بأنه يتعرض لهجوم من كافة الجهات مما يحرمه من الأمل بالقيام بهجوم مضاد.

اضرب أعداءك بقوة حين تشعر بتنامي ضعفهم، اجعل وضعهم الميؤوس منه يحاصر عقولهم.

مفاتيح الحرب

حين نفقد السيطرة على مشاعرنا ونرتكب الأخطاء التي تزيد من سوء الوضع، في الحصارات العسكرية الكبرى على مر التاريخ كان الخطر الأعظم ينبع من الذعر والارتباك اللذين يسودان في الداخل، فحين لا يعود المدافعون يرون ما يحدث خلف الحصار، ويفقدون صلتهم بالعالم الخارجي، يفقدون أيضًا إحساسهم بالواقع، ويستسلمون للذعر والارتباك.

لكي تطوق أعداءك عليك أن تستعمل كل الموارد المتاحة لك.

إن قوة التطويق سيكولوجية بالمطلق، وأن تجعل الطرف المقابل يشعر بالهشاشة النفسية أمام هجوم يأتيه من كل صوب، مفيد بقدر المحاصرة الجسدية نفسها.

المذهب الإسماعيلي الشيعي (الحشاشين) طور استراتيجية قتالية تقوم على اغتيال

منافسيه، كان منهجهم أن يدسوا قاتلاً ضمن المجموعة الداخلية للشخص الذي يستهدفونه، حتى لم يعد أي خليفة أو وزير يشعر بالأمان، في نهاية الأمر لم يقتلوا إلا بضعة أفراد لكن التهديد الذي فرضوه منح الإسماعيليين سلطة سياسية واسعة.

إن ضربات قليلة توجهها لأعدائك في الوقت المناسب، بطرق عدة ومن شتى الاتجاهات، يمكن أن تحدث التأثير نفسه.

إن أفضل أشكال الحصار الدائري هي تلك التي تنقض على نقاط ضعف العدو المسبقة والموروثة.

إن الأشخاص المدعين والعنيفين والمتبجحين يسهل استدراجهم إلى أفخاخ استراتيجيات التطويق: العب دور الضعيف أو الساذج وسيهاجمون مباشرة دون أن يتوقفوا ليفكروا أين هم ذاهبون.

نقض: إن خطر الإحاطة أو الحصار الدائري أو التطويق أنه ما لم يكن كاملاً فسيضعك في موقع هش، فقد أعلنت عن خططك وأصبح العدو مدركًا أنك تسعى إلى إبادته، وما لم تتمكن من صرعه بضربة قاضية سريعة، فسيبذل قصارى جهده لا ليهزمك بل ليدمرك.

(20) ناورهم حتى يضعفوا

استراتيجية الثمار اليانعة

مهما كنت قويًّا فإن خوض المعارك مع الآخرين متعب ومكلف، يفضل الاستراتيجيون الحكماء عمومًا فن المناورة، ويجدون طرقًا يوصلون بها أعداءهم إلى أوضاع ضعيفة.
ضع الطعم لعدوك لكي يضع نفسه في وضع مغرٍ لكنه في حقيقة الأمر فخ، أما إذا كان وضعهم قويًّا، فادفعهم إلى مغادرته عبر قيادته في مطاردة.

اخلق الحيرة وابتكر مناورات تمنحهم خيارات عدة لكن جميعها سيء، وازرع الفوضى في طريقهم.

حرب المناورات

يمكن على مر العصور تحديد نوعين مختلفين من الحروب، الأقدم هي حرب الاستنزاف: يستسلم العدو لأنك قتلت الكثير من رجاله، القائد الذي يقود حرب استنزاف يقوم بحسابات

يتفوق بها عدديًا على الطرف المقابل، أو يقوم بتشكيلات حربية تلحق بعدوه الضرر الأكبر. على مر القرون وبالأخص في الصين تطور شكل آخر لم يعد التركيز فيه على تدمير الطرف الآخر في المعركة، بل إضعافه وإفقاده اتزانه قبل بدء المعركة، وفي هذه الحالة يناور القائد لكي يربك ويغضب العدو ويضعه في موضع سيئ.

وضع صن تسو فلسفة حرب المناورات في كتابه فن الحرب الذي كتب خلال حقبة ولايات وراينغ بين القرنين الخامس والثالث ق.م.

إن العدو الذي يتم استدراجه عبر المناورات إلى وضع ضعيف يصبح أكثر ميلاً للاستسلام والضغوط حتى قبل أن تبدأ المعركة، ويبدأ بالانهيار وقد يستسلم دون قتال كثير.
أربعة مبادئ أساسية لحرب المناورات:

1-ضع خطة متفرعة: تعتمد حرب المناورات على التخطيط، ويجب أن تكون الخطة صحيحة، فإذا كانت شديدة التصلب لن يبقى لك مساحة لتعدلها مع فوضى الحرب الحتمية، وإذا كانت شديدة اللين فستربكك المفاجآت السيئة وتتغلب عليك، أما الخطة الممتازة فتقوم على تحليل الوضع بالتفصيل، مما يتيح لك اختيار الاتجاه الأفضل للسير عليه أو الموقع الأفضل لتحتله، تتيح لك الخطة المتفرعة التفوق لأن تجاوبك مع الظروف المتحولة يكون أسرع وأكثر عقلانية.

2- أفسح لنفسك مجال المناورة: ليس بمقدورك أن تناور بحرية إذا وضعت نفسك في أمكنة ضيقة، أو قيدت نفسك في أوضاع لا تسمح لك بالحراك، مقدرتك على الحراك وامتلاكك خيارات أكثر من عدوك أهم من التمسك بالمناطق والممتلكات، ما تحتاج إليه هو الفضاء المفتوح لا المواقع المميتة.

3- **واجه عدوك بالمعضلات لا المشكلات:** معظم أعدائك الذين تواجههم أذكياء ومتعددو الموارد، فإذا ما اكتفت مناورتك بمواجهتهم بمشكلة معينة فسوف يحلونها بالتأكيد، أما المعضلة فأمر آخر، فمهما فعلوا وكيفما ردوا فلا يزالون في مشكلة.

4-اخلق الفوضى المطلقة: يعتمد عدوك على قدرته على قراءتك، وتبين ملامح نواياك، ينبغي أن يكون هدف مناوراتك أن تجعل هذا الأمر مستحيلاً عليه، وأن ترسل عدوك في مطاردة عشوائية تشبه مطاردة الأوز البري بحثًا عن معلومات لا قيمة لها، وأن تحيره حيال المكان الذي ستقفز إليه، كلما كسرت قدرة الناس على فهمك، أدخلت المزيد من الفوضى

في نظامهم، لكن هذه الفوضى مسيطر عليها وهادفة بالنسبة لك، ومدمرة لعدوك.

في حرب نابليون مع النمساويين قام بدراسة الاحتمالات التالية: كيف يرد إذا قام العدو بحركة معينة؟ وإذا أخفق جزء من خطته كيف يمكن إصلاحها؟ كانت خطة نابليون مرنة جدًّا، ومنحته الكثير من الخيارات التي تسهل عليه التأقلم مع أي وضع ناشئ، كان قد توقع الكثير من الصعوبات المحتملة بحيث يمكنه الخروج بأجوبة سريعة عند حصول أي منها، وقبل أن يقرر الأعداء خطوتهم التالية كان قد أصبح في مكان آخر، لا يمكن فصل حريته في المناورة عن تخطيطه المنهجي.

يظهر القتال بين الأتراك والإنجليز خلال الحرب العالمية الأولى الفرق بين حرب الاستنزاف وحرب المناورات، كان لورنس (ضابط المخابرات البريطاني) بعملية إرباك للأتراك عبر سلسلة من التحركات الفوضوية، فكان يهدد بضرب هدف بينما هو يصوب على هدف آخر، وهكذا خلق الفوضى الكاملة في صفوف الأتراك وحسم المعركة.

نقض: الخطر الوحيد في المناورة هو أنها تمنحك الكثير من الخيارات بحيث تربك أنت نفسك، أبق المناورة بسيطة، واحصر نفسك بالخيارات التي تستطيع السيطرة عليها.

(21) فاوض أثناء التقدم

استراتيجية الحرب الديبلوماسية

سيحاول الناس أن يأخذوا منك بالمفاوضات ما عجزوا عن أخذه بالحرب أو المواجهة المباشرة، سيلجأون حتى إلى مبادئ العدل والأخلاق كغطاء يمنحهم موقعًا متقدمًا، لا تنخدع بهذا، إن التفاوض ليس إلا مناورة لحيازة السلطة أو الموقع، وعليك أن تضع نفسك دائمًا في موقع قوي لا يتيح للطرف الآخر الحصول على أي مكاسب خلال التفاوض، قبل وخلال أي مفاوضات عليك أن تستمر بالتقدم، وخلق ضغط دائم يجبر الطرف الآخر على الموافقة على تسوية شروطك أنت، أنشئ لنفسك سمعة بأنك رجل صلب وغير مساوم، بحيث يكون الناس مستنفرين حتى قبل التقائك.

في الحرب التي اندلعت قديمًا بين مقدونيا وأثينا كان فيليب المقدوني -والد الإسكندر الأكبر- ينظر إلى التفاوض كامتداد للحرب لا كشيء منفصل عنها، فكلاهما يحتاج إلى المناورة والاستراتيجية والخداع، وأن تستمر بالتقدم مثلما تفعل في ميدان المعركة، وفهم

التفاوض على هذا النحو هو ما جعل فيليب يعرض التخلي عن مدينة ما لصالح أثينا، وهو وعد لم يكن ينوي الوفاء به، لكن هذه المناورة منحته الصداقة والوقت، وأراحته من الأثينيين المزعجين بينما يتعامل مع أعداء آخرين، ثم بعد ذلك يستدير لمواجهة الأثينيين، وخلال المواجهة يقوم بإبرام عهود ثم ينقضها فجأة مستغلاً حالة الراحة والوقت الذي أعطاه له الأثينيين ليوجه لهم ضربة جديدة.

لم يقلق فيليب حيال نكث كلمته، فلماذا يفي بوعوده وهو يعرف أن الأثينيين سيجدون لاحقًا العذر ليتوسعوا على حساب مملكته.

على غرار فيليب عليك أن ترى أي وضع تفاوضي تكون فيه مصالحك الحيوية على المحك كمجال صرف للمناورة، فإذا كنت في موقف ضعيف استعمل التفاوض لكي تشتري لنفسك الوقت، ولكي تؤجل المعركة حتى تصبح جاهزًا، كن توافقيًّا، ليس بهدف اللطف بل كأسلوب تناوري.

أما إذا كنت في موقع قوي فاحصل على كل ما يسعك الحصول عليه قبل التفاوض وخلاله، ثم تستطيع لاحقًا استرجاع بعض مكاسبك، متخليًا عن الأمور التي لا تساوي الكثير بالنسبة إليك بحيث تبدو كريمًا مع خصمك.

لا تقلق بشأن سمعتك أو خلق حالة من انعدام الثقة، فمذهلة هي السرعة التي سينسى بها أعداؤك الوعود التي نكثت بها حين تصبح قويًّا، وفي وضع تستطيع أن تقدم لهم فيه شيئًا لمصلحتهم.

مفاتيح الحرب

يحاول الناس أن يكونوا لطفاء ومتوافقين مع من حولهم معتبرين أن هذا سيجعل الآخرين يعاملونهم بالمثل، لكن هناك الكثير من التجارب التي تثبت خطأ هذا المنطق، فالآخرون سيرونك ضعيفًا وقابلاً للاستغلال.

وفي المقابل فإن أولئك الذين لا يعتقدون أن اللطف يولد اللطف هم أيضًا محكومون بالفشل في أي نوع من المفاوضات، الناس يتجاوبون مع التصرف اللطيف والتوافقي فقط حين يكون لصالحهم وحين يكونون مضطرين لذلك، وهدفك الوصول إلى هذا الوضع عبر جعل القتال مؤلمًا بالنسبة إليهم.

إذا خففت الضغط عنهم من رغبتك بأن تكون تصالحيًّا معهم وتكسب ثقتهم فأنت فقط تمنحهم المجال للمماطلة والخداع واستغلال لطفك، هذه طبيعة البشر.

كان الدبلوماسي والكاتب البريطاني هارولد نيكلسون يرى أن هناك نوعين من المفاوضين: المقاتلون والبقالون.

المقاتلون يستغلون التفاوض لكسب الوقت وموقع أقوى، أما البقالون فيعملون بمبدأ أنه من الأهم إرساء الثقة، والاعتدال في مطالب الطرفين والوصول إلى تسوية مرضية لكل منهما.

سواء في الدبلوماسية أم العمل تنشأ المشكلة حين يعتقد نموذج البقال أنه يتعامل مع بقال آخر ليكتشف فقط أنه يواجه مقاتلاً.

نقض: في التفاوض كما في الحرب، لا ينبغي أن تسمح لنفسك بالانجراف، فهناك خطر أن تتقدم بعيدا جدًّا، إلى حد أن تخلق عدوًّا لدودًا سيعمل على الانتقام، هذا ما حدث بعد الحرب العالمية الأولى حين فرض الحلفاء شروطًا بالغة القسوة على الألمان خلال التفاوض على السلام، وهذا ما أسس للحرب العالمية الثانية.

(22) اعرف كيف تنهي المسائل

استراتيجية الخروج

يتم الحكم عليك في هذا العالم عبر الطريقة التي تنهي فيها المسائل، إن النهاية غير المكتملة أو الفوضوية يظل يتردد صداها لسنوات، وتساهم في تدمير سمعتك، يقوم فن إنهاء المسائل على معرفة متى تتوقف، وألا تتمادى كثيرًا بحيث تنهك نفسك أو تخلق أعداء مريرين يزجونك في نزاعات مستقبلية، كما يتضمن هذا الفن إنهاء المسائل بطريقة بارعة ومقتدرة، المسألة ليست الانتصار في الحرب، بل طريقة تحقيق هذا النصر.

كان غزو روسيا لأفغانستان محض مقامرة، لم يستطع السوفيت مقاومة إغراء امتلاك دولة تابعة في المنطقة، وأعماهم ذلك عن رؤية الواقع: المجاهدون والقوى الخارجية لديها الكثير من المصالح الجوهرية وستفعل كل شيء قبل أن تسمح للسوفيت بالحصول على أفغانستان، ومع ذلك قام السوفيت بهذه المقامرة وأوقعوا أنفسهم في ورطة كبيرة، وأدركوا أخيرًا أن المخاطر قد ارتفعت فالانسحاب -**أي**: الخسارة- سيكون ضربة مدمرة لمكانتهم الدولية، وسيعني توسيع المصالح الأمريكية ووجود ثورات على حدودهم، ولم يكن لديهم

استراتيجية خروج عقلانية.
إن أسوأ طريقة لإنهاء مسألة ما حربًا كانت أم نزاعًا أم علاقة هي ببطء وعلى نحو مؤلم، فقبل الانخراط في أي فعل عليك أن تضع بدقة استراتيجية الخروج، وفي أي موقع ستكون؟ إذا بدت الأجوبة على هذين السؤالين غامضة ومليئة بالتكهنات، إذا بدا النجاح مغريًا، والفشل خطيرًا، فأنت على الأغلب تقوم بمقامرة، عواطفك تقودك إلى وضع يمكن أن ينتهي بورطة.

امسك نفسك قبل أن يحدث هذا، وإذا ما اكتشفت أنك ارتكبت هذه الغلطة فلديك حلان عقلانيان: إما إنهاء الصراع بأسرع وقت ممكن، بضربة قوية عنيفة هدفها الفوز، وقبول الخسائر والإدراك بأنها أفضل من موت بطيء ومؤلم، أو وقف الخسائر والانسحاب بلا تأخير، لا تدع كبرياءك أو خوفك على سمعتك يجرك إلى أبعد باتجاه المأزق، خصوصًا أن كلاًّ من سمعتك وكبريائك سيتعرضان لضربات أكثر بسبب عنادك، إن الهزيمة ذات النتائج قصيرة الأمد، تظل أفضل من الكارثة بعيدة الأمد، الحكمة هي أن تعرف متى تتوقف.

مفاتيح الحرب

هناك ثلاثة أنواع من البشر: هناك الحالمون الذين يبدءون مشاريعهم بحماسة هائلة، لكن هذه الحماسة سرعان ما تخمد حين يواجهون العالم الحقيقي والعمل الشاق الذي يتطلبه إنهاء أي مشروع، وهناك العاطفيون الذين يعيشون في خضم اللحظة، وهؤلاء يفقدون اهتمامهم بسهولة حين يلفت انتباههم شيء جديد، وتتكدس حياتهم بالمشاريع غير المكتملة، وهناك أخيرًا أولئك الذين يصلون بكل أفعالهم إلى نتيجة، إما لأنهم مضطرون إلى ذلك، وإما لأنهم يتحملون القيام بكل الجهد المطلوب، ولأنهم لا يطيقون صبرًا حتى يصلوا إلى النهاية.

مشكلة الأشخاص في الفئتين الأوليين أنهم يبدأون كل مشروع دون تصور واضح عن كيفية إنهائه، ومع تقدم المشروع على نحو مخالف لتوقعاتهم يفقدون ثقتهم في كيفية الخروج منه، فيستسلمون أو يتسرعون للوصول إلى خاتمة.

أما الفئة الثالثة فهم الذين يفهمون القانون الأول للسلطة والاستراتيجية: خاتمة شيء ما مشروع أو حملة، ذات أهمية كبيرة عند الناس، فهي تبقى في الذهن، لذلك يبدأون بخطة واضحة.

إذا كانت الهزيمة حتمية في الحياة فعليك إجادة فن الخسارة بشكل استراتيجي:

أولاً : عليك أن تستوعب الهزيمة سيكولوجيًّا، وانظر إليها باعتبارها نكسة، شيئًا يوقظك ويلقنك درسًا، وعليك أن تترك انطباعًا حسنًا بأنك مستعد ذهنيًّا لخوض الجولة القادمة من المعركة.

ثانيًا: يجب أن ترى كل هزيمة كوسيلة تظهر فيها نفسك للآخرين بصورة إيجابية، وهذا يعني الوقوف برأس شامخ، وعدم إظهار علامات على المرارة أو النزعة الدفاعية.

ثالثًا: إذا بدت الهزيمة حتمية بالنسبة لك، فمن الأفضل أن تسقط سريعًا، بهذه الطريقة تترك انطباعًا حسنًا عن نفسك حين تخسر، وهذا يساعدك على حشد جنودك ومنحهم الأمل في المستقبل.

نقض: لا يوجد أي قيمة لإنهاء أي شيء بطريقة سيئة، لا نقض لهذا الفصل.

الجزء الخامس

الحرب غير التقليدية أو القذرة

أعظم ميزة في الحرب هي عنصر المفاجأة، أي: ضرب العدو باستراتيجيات جديدة، وخارج نطاق خبرته، وغير تقليدية بتاتًا، مما يقود إلى أساليب متطرفة.

في الوقت نفسه فإن القوانين التي حكمت الحرب لقرون قد تضاءلت تدريجيًّا وأصبح هناك ما يسمى بالحرب القذرة، وأصبح كل شيء مباح، بما في ذلك قتل آلاف المواطنين الأبرياء.

الحرب القذرة هي حرب سياسية وتضليلية وتلاعبية إلى أقصى حد، وغالبًا ما تكون الملاذ الأخير لليائس والضعيف، ويستعمل فيها كل الوسائل المتاحة لتدمير الميدان. تسربت ديناميكية أو آليات الحرب القذرة إلى المجتمع والثقافة بصورة واسعة، فسواء في السياسة أو الأعمال أو العلاقات الاجتماعية، فإن الطريقة لكي تهزم أعداءك هي بمفاجأتهم، والهجوم عليهم من زاوية غير متوقعة.

(23) اصنع خليطًا متينًا من الواقع والخيال

استراتيجيات التصورات الخاطئة

عليك أن تصعب على أعدائك معرفة ما يجري حولهم بما في ذلك ما تفعله أنت، أقلق تركيزهم فتضعف قواهم الاستراتيجية، قم بتغذية توقعاتهم وفبرك واقعًا يلبي رغباتهم، وسيخدعون أنفسهم بأنفسهم، وأفضل طرق الخداع التي تعتمد على الغموض وعلى خلط الواقع بالخيال بحيث يصعب تمييز أحدهما عن الآخر.

أثناء الحرب العالمية الثانية واجه الحلفاء مشكلة في محاولتهم لتضليل هتلر بشأن اجتياح النورماندي، لكن في أواخر 3491 كان الإنجليز قد كشفوا سرًّا جميع العملاء الألمان في إنجلترا، وتم تحويلهم إلى عملاء مزودجين عبر مدهم بمعلومات زائفة تتضمن خطط الهجوم على البلقان والنرويج، وتم حشد جيش ضخم يقوده جنرال كبير، لكن ذلك الجيش لم يكن موجودًا سوى على الورق، كان جيش زائفًا، وقد استعان الحفاء بمصممي مواقع

تصوير سينمائية لإنشاء موقع ضخم من البلاستيك والخشب حتى يبدو لطائرات الاستطلاع الألمانية وكأنه معسكر ضخم من الخيم والطائرات والدبابات.

وقد نجحوا عبر عمليات الخداع الخفية إرغام هتلر على إبقاء قواته مشتتة، ولعل هذه العمليات كانت العامل الحاسم في نجاح الغزو.
في عالم تنافسي يعد الخداع سلاحًا حيويًّا يمنحك أفضلية دائمة على الآخرين، ويمكنك استعماله لتضليل خصومك وإرباكهم وجعلهم يهدرون وقتًا وموارد قيمة للدفاع أمام هجمات لن تحصل أبدًا.

الناس باتوا أكثر تعقيدًا وذكاء من أن يخدعوا بمثل هذه الأمور، ولذلك يجب أن يكون الخداع مرآة للواقع، يمكن أن يكون تفصيليًّا وموسعًا كما فعل البريطانيون، لكن ينبغي أن ينحرف قليلاً وبشكل خفي عن الواقع، لا أن يكون مخالفًا كليًّا له.

مفاتيح الحرب

يقوم الخصوم بمراقبة بعضهم البعض من أجل جمع المعلومات وفهم بعضهما، وهنا نشأت تلك الاستراتيجية: لماذا لا نشوه عمدًا الإشارات التي يراقبها العدو؟ ولماذا لا نضلله عبر التلاعب بالمظاهر؟ فإذا كان يتتبع جميع تحركات جيشنا فلماذا لا نحركه بطريقة مخادعة، أو نرسل جزءًا منه في اتجاه معين كنوع من الشرك .. وهكذا ..

عبر تفكيرهم بهذه الطريقة ابتكر الاستراتيجيون القدامى فن الخداع المنظم، وهو فن تسرب تدريجيًّا إلى مجالات أبعد من الحرب، باتجاه السياسة والمجتمع عمومًا.
يقوم الخداع العسكري على التلاعب سرًّا وتشويه الإشارات حول هويتنا، ويهدف إلى السيطرة على رؤية العدو المواقع وحمله على التصرف انطلاقًا من تصوراته الخاطئة.
لكي تبرع في هذا الفن عليك أن تقتنع بضرورته وتجد متعة إبداعية في عملية التلاعب بالمظاهر، وفيما يلي الأشكال الستة الأساسية من الخداع العسكري.

الواجهة الزائفة: هو الشكل الأقدم من الخداع العسكري، والهدف منه حمل العدو على الاعتقاد بأنك أضعف مما هو واقع الحال، فمظهر الضعف يظهر غالبًا الجانب العدواني عند الناس، مما يجعلهم يتخلون عن الاستراتيجية والحكمة ويقومون بهجوم عاطفي عنيف.
إذا ما بدوت ذكيًّا أو مخادعًا فإنهم سيصبحون أشد حذرًا، وسيصعب عليك تضليلهم، ولذلك تحتاج إلى واجهة تفعل العكس.

الهجوم المقنع: أرسل جزءًا من جيشك إلى المنطقة باء واحتفظ بقوات أخرى لتحقيق الهدف الفعلي، سيضطر العدو إلى تحريك جزء من جيشه أو كله للدفاع عن النقطة باء، افعل الأمر نفسه مع النقاط جيم ودال، وسيضطر العدو إلى نشر قواته وتشتيتها.

مفتاح هذا التكتيك أنه بدلاً من نشر الشائعات أو المعلومات المدسوسة، فإن الجيش يقوم بالتحرك بالفعل، فلا يعود بوسع العدو أن يتكهن بشأن هذا التحرك.

التمويه: تشكل القدرة على الاندماج في البيئة واحدًا من أكثر أشكال الخداع العسكري إثارة للرعب، وفي الأزمنة الحديثة أثبتت الجيوش الآسيوية مهارتها في هذا الفن خلال الحرب العالمية الثانية، حيث صعق الجنود الأمريكيون بقدرة أعدائهم اليابانيين على الاندماج في مناطق مختلفة من مسرح العمليات، عبر كسو بزاتهم وخوذاتهم بأوراق الشجر والعشب، كانوا يندمجون في الغابة، كما قام الفيتناميون بحفر الأنفاق والغرف تحت الأرض والتي تتيح لمقاتليهم الخروج في أي لحظة.

يمكن تطبيق هذه الاستراتيجية في الحياة اليومية بطريقتين:

أولاً: القدرة على الاندماج في المشهد الاجتماعي، من دون لفت الأنظار إليك إلا حين تختار ذلك.

ثانيًا: إذا كنت تعد هجومًا وبدأت بالذوبان في البيئة من دون أن تظهر أي إشارة على الحركة، فسيبدو هجومك آتيًا من العدم.

المعيار التنموي: يميل الناس إلى التفكير بصورة معيارية، يحبون أن يروا الأحداث تتطابق مع توقعاتهم عبر وقوعها موقعًا مناسبًا ضمن نمط أو معيار أو تصميم ما. عليك أن تخلق نمطًا أو معيارًا يجعل العدو يتوقع خطوتك التالية وفقًا له، ثم اكسر ذلك المعيار وقم بالمباغتة.

خلال حرب 1967 ألحق الإسرائيليون بالعرب هزيمة ساحقة، وبذلك تأكدت معتقداتهم العسكرية الراسخة، العرب غير منضبطين، تسليحهم قديم، واستراتيجياتهم باهتة، بعد ست سنوات استغل الرئيس المصري أنور السادات أحكامهم هذه عبر الإشارة إلى أن جيشه مضطرب وضعيف القدرات، ثم باغت الإسرائيليين في 3791، لقد تحايل عليهم السادات، وأرغمهم على التخلي عن مواقعهم.

المعلومات المدسوسة: يميل الناس إلى تصديق ما يرونه بأعينهم أكثر مما يسمعونه، إذا ما دسست المعلومات الزائفة التي تريدهم الحصول عليها عبر طرف ثالث محايد، فحين

يجمعون الدلائل سيعتقدون أنهم اكتشفوا الحقيقة بأنفسهم، كلما جعلتهم يبحثون بأنفسهم عن المعلومات، دفعتهم أكثر إلى تضليل أنفسهم.

خلال الحرب العالمية الأولى خاض البريطانيون والألمان حربًا للسيطرة على شمال إفريقيا، كان المسؤول عن المخابرات البريطانية ريتشارد ماينرتسهاجن، وكان منافسه عند الألمان رجل عربي متعلم، حاول الإنجليزي خداع العربي لكن كل حيله باءت بالفشل.

قام الإنجليزي بخدعة فأرسل رسالة مع عميل له أقل أهمية، وكانت الرسالة تتضمن رسالة شكر للعربي على خدماته كعميل مزدوج، فقام الألمان بإعدام العربي على الفور.

الظلال ضمن الظلال: إن مناورات الخداع أشبه بالظلال التي يتم طرحها عمدًا، فالعدو يستجيب لهذه المناورات كما لو كانت ملموسة وحقيقية، وهو خطأ في حد ذاته، بيد أنه في عالم معقد وتنافسي، يعرف الطرفان اللعبة والعدو اليقظ لن يقع في فخ الظل الذي رميته، لذا عليك الارتقاء بفن الخداع إلى مستوى أعلى، فتلقي الظلال ضمن الظلال، جاعلاً من المستحيل على عدوك تمييز الواقع من الخيال، تجعل كل شيء غامض وغير أكيد، تنشر الكثير من الضباب، بحيث إنه حتى لو شك عدوك بأنك تمارس الخداع، لا يكون ذلك مهمًا، فالحقيقة لا يمكن الوصول إليها من الأكاذيب، وكل ما تمنحه له شكوكه هو المزيد من العذاب.

خلال المعارك في شمال إفريقيا في الحرب العالمية الثانية، قاد المقدم الإنجليزي دادلي كلارك حملة تضليل ضد الألمان، أحد تكتيكاته كانت استعمال الإكسسوارت -الدبابات والطائرات غير الحقيقية- لكي يصعب على الألمان اكتشاف موقع وحجم الجيش الإنجليزي، فطائرات الألمان الاستطلاعية ستصور الإكسسوارت على أنها آليات حقيقية، لكن الألمان نجحوا في تطوير كاميرا توضح لهم تمييز الطائرات الحقيقة من الوهمية عبر الروافد الخشبية التي تسند جناحي الطائرة والتي يمكن أن تظهر بعد تكبير الصور، لكن الإنجليز أفسدوا عمل الألمان بوضع تلك الروافد الخشبية تحت أجنحة الطائرات الحقيقة والوهمية على حد سواء، فلم يعد الألمان قادرين على التمييز بين الحقيقي والزائف، وهو أمر أكثر إرباكًا.

نقض: من الخطر أن يتم اكتشافك وأنت تمارس الخداع، إذا لم تعرف أنه تم كشف تغطيتك فإن أعداءك يحصلون على معلومات قيمة، أما إذا كان اكتشاف خداعك علانية فهذا يشكل ضربة قوية لسمعتك، عليك استعمال الخداع بأقصى حذر.

(24) اسلك الطريق غير المتوقع

استراتيجية (الاعتيادي - الاستثنائي)

يتوقع الآخرون أن تكون تصرفاتك متطابقة مع أنماط وأعراف معروفة، إن مهمتك كاستراتيجي هي أن تخلخل توقعاتهم هم ويصبحوا هشين، وتنهار دفاعاتهم.

عليك أولاً أن تفعل شيئًا اعتياديًّا وتقليديًّا لكي تثبت صورتهم عنك، ثم اضربهم بتصرف استثنائي، فتحدث فيهم رعبًا أكثر.

ولا تعتمد على طريقة تقليدية نجحت معك في السابق، فهي تصلح تقليدية عند استعمالها للمرة الثانية.

الحرب غير التقليدية

قبل آلاف السنين بحث القادة العسكريون الذين يدركون مدى الأمور المرهون بمصيرها الحرب، عن أي شيء يحقق لجيوشهم التفوق في ساحة المعركة، كان يتم ابتكار استراتيجيات جديدة، لكن العدو كان يبذل قصارى جهده لبناء دفاع ضد الاستراتيجية الجديدة.
في الأزمنة المعاصرة اتخذ السعي للتفوق على العدو عبر ابتكار نهج جديدة وغير تقليدي، منحى الحرب القذرة.

ثمة أربعة مبادئ أساسية للحرب غير التقليدية، تم تجميعها من خلال أعظم ممارسي هذا الفن:

تحرك خارج تجربة العدو: إن مهمتك كاستراتيجي هي أن تعرف عدوك جيدًا، ثم تستعمل معرفتك هذه لكي تبتكر استراتيجية تخرج عن دائرة تجربتهم.

استخلص الاستثنائي من الاعتيادي: امزج بين الاثنين، لكي تقلل من قدرة عدوك على التوقع عبر أمر عادي، كمناورة تقليدية، ومعيار مريح يتوقع منك اتباعه، وحين يصبح غافلاً بالقدر الكافي يمكنك أن تضربه بالاستثنائي أو غير الاعتيادي، مثل إظهار قوة مذهلة من زاوية جديدة كليًّا، فحين يكون الإطار الذي يغلف قابلاً للتكهن فإن تأثيرها يكون مضاعفًا.

تصرف بجنون ثعلب: الذين يتصرفون بلا عقلانية مرعبون، فهم يظهرون أنهم فقدوا الجدار الذي بنيناه لكي نبعد اللاعقلاني عنا، ولا يمكننا التكهن بخطوتهم التالية، ونميل

إلى إعطائهم مجالاً واسعًا، وهذا النوع من الناس يوحي بالرهبة والاحترام، لكن إذا تصرفت بعشوائية كثيرة فيمكن أن تشل حركتك، فقط استخدمها لإفقاد الجميع توازنهم، وبلا أي فكرة عن خطوتك التالية.

أبق العجلات في حركة دائمة: إن اللا اعتيادي هو مجال الشباب، الذين لا يشعرون بالراحة إزاء الأعراف، فمع التقدم في السن تزداد حاجتنا إلى الراحة، ونفقد رغبتنا بما هو غير تقليدي، وهذا ما تسبب في انحدار مستوى نابليون كاستراتيجي وصار يعتمد على حجم الجيش وتفوقه بالسلاح أكثر من اعتماده على الاستراتيجيات الجديدة، والمناورات الرشيقة، لذا عليك أن تقاوم الشيخوخة النفسية أكثر من الجسدية؛ لأن العقل المليء بالحيل والخدع والمناورات الرشيقة سيبقيك شابًّا.

نقض: ليس ثمة أي فائدة بمهاجمة الأعداء من اتجاه أو بطريقة متوقعة، مما يسمح لهم بتقوية مقاومتهم، هذا إلا إذا كانت استراتيجيتك انتحارية.

(26) سيطر على التفوق الأخلاقي

استراتيجية زعم الحق

في عالم سياسي ينبغي أن تبدو قضيتك أكثر عدالة من قضية العدو، عبر التشكيك بدوافع أعدائك، وإظهارهم بمظهر الأشرار، مما يضيق قاعدة دعمهم وقدرتهم على المناورة، صوب نحو الأماكن الهشة في صورتهم العامة، وافضح أي نفاق يبدر منهم، لا تفترض أبدًا أن عدالة قضيتك تبرهن ذاتها بذاتها، بل عليك الترويج والإعلان لها، وحين تتعرض أنت نفسك لهجوم أخلاقي، لا تغضب ولا تنتحب بل رد على النار بالنار، وإذا ما استطعت فضع نفسك موضع المسكين والضحية والشهيد، تعلم كيف تصيب عدوك بالذنب كنوع من السلاح الأخلاقي.

الهجوم الأخلاقي

من الحكمة أولاً أن تختار عدوًّا يمكنك إظهاره بمظهر المتسلط والمنافق والجائع إلى السلطة، عبر استعمال كل وسائل الإعلام الممكنة يمكنك أن تضرب أولاً بهجوم أخلاقي ضد نقاط ضعف العدو، واجعل لغتك قوية وتثير إعجاب الجمهور، وتنحتها إذا استطعت بحيث تمنح الناس الفرصة للتعبير عن العدوانية التي تعتمل في داخلهم، اقتبس أقوال عدوك ضدهم لكي تجعل هجماتك تبدو منصفة وحيادية، وبذاك تتسبب له بلطخة أخلاقية

تلتصق به كالغراء، وحين تستدرجه للرد بضربة قوية تكسب المزيد من الدعم الشعبي.

مفاتيح الحرب

حين يحاول أعداؤك أن يقدموا قضيتهم على أنها أكثر عدالة من قضيتك، وبالتالي أكثر أخلاقية، فعليك أن ترى هذه الخطوة على حقيقتها، أي أنها ليست انعكاسًا للأخلاق، للخطأ والصواب، بل استراتيجية ذكية ومناورة خارجية، ويمكنك تمييز مناورة كهذه بعدد من الوسائل أولاً ثم يأتي الهجوم.

أولاً: يأتي الهجوم الأخلاقي من مكان جانبي لا علاقة له بما تتصور أنت أن النزاع يتمحور حوله، ربما يكون شيئًا فعلته في مجال مختلف تمامًا وتم نبشه لك لتقليص دعم الآخرين لك، أو إشعارك بالذنب.

ثانيًا: غالبًا ما يكون الهجوم شخصيًّا حيث يتم مزج الجدال العقلاني بالعاطفي أو الشخصي، وتصبح شخصيتك لا القضية التي تقاتل من أجلها هي محور السجال، ويتم التشكيك بدوافعك وإضفاء النوايا الشريرة عليها.

حين تدرك أنك تتعرض لهجوم أخلاقي من شخص يستعمل المناورة الخارجية، فمن الجوهري أن تسيطر على عواطفك، أما إذا تذمرت وعبرت عن الغضب فستبدو دفاعيًّا، كما لوكان ثمة ما تخفيه، الرد الوحيد عليه يجب أن يكون استراتيجيًّا مثله.

مثل جميع أشكال الحرب فإن الحرب الأخلاقية لها جانب هجومي وآخر دفاعي، حين تكون في الموقع الأول اعمل بفعالية لتدمير سمعة العدو.

قد يكون كشف نفاق عدوك هو أكثر الأسلحة الأخلاقية فتكًا، فالناس بطبيعتهم يكرهون المنافقين، بيد أن هذه الطريقة لا تنجح إلا إذا كان النفاق عميقًا، بحيث يظهر في منظومة قيمه.

إذا كان يستحيل تجنب القتال مع أعدائك فاحرص دائمًا أن يكونوا البادئين، هكذا ناور الرئيس أبراهام لنكولن لكي يجعل الجنوب هو البادئ بإطلاق الرصاص، مما منح لنكولن التفوق الأخلاقي الذي مكنه من كسب الكثير من الشماليين المترددين إلى جانبه.

حتى إذا كنت تخوض حربًا عدوانية هدفك فيها تحقيق المكاسب من عدوك، فعليك أن تقدم نفسك كمحرر لا كغازٍ، زاعمًا أنك لا تقاتل من أجل الأرض أو المال، بل لتحرر الناس من الاضطهاد الذي يعيشونه في ظل نظام قمعي.

إن الدفاع الأمثل ضد المقاتلين الأخلاقيين هي ألا تمنحهم هدفًا، أي: تلتزم بسمعتك الطيبة، وأن تمارس عمليًّا ما تعظ به نظريًّا، على الأقل أمام الناس.

نقض: ثمة خطر بنيوي في الهجوم الأخلاقي، إذا استطاع الناس معرفة ما تقوم به، فقد يقززهم موقفك الزاعم للصواب وينفرهم منك، ما لم تكن تواجه عدوًّا رهيبًا من الأفضل استعمال هذه الاستراتيجية بخفة، وألا تبدو حادًّا.

(26) احرمهم من الأهداف

استراتيجية الفراغ

لا تمنح أعداءك أي هدف يهاجمونه، كن خطرًا متملصًا وخفيًّا، وانظر إليهم، وهم يتبعونك إلى الفراغ، هذا هو جوهر حرب العصابات، بدلاً من المعارك المباشرة، قم بهجمات جانبية وقرصات مستفزة مؤلمة، وحين يصاب أعداؤك بالإحباط لعدم قدرتهم على استعمال قوتهم ضد حملتك الضبابية، فإنهم ينهكون ويفقدون حسهم العقلاني، اجعل حرب العصابات التي تخوضها جزءًا من قضية سياسية عظمى تصل ذروتها في ثورة لا تقاوم.

قبل أن يغزو نابليون روسيا، التقاه القيصر إلكسندر الأكبر بضع مرات، وبات على معرفة وثيقة به، وكان يعتبره شخصًا عدوانيًّا يحب جميع أنواع القتال، حتى لو كانت الظروف ضده، كان بحاجة إلى المعارك لتفعيل عبقريته، وأدرك القيصر أنه حين يرفض مواجهته في المعارك فسيحبطه ويستدرجه إلى الفراغ: أراضي واسعة فارغة لا طعام فيها ولا أعلاف، مدن فارغة لا شيء يمكن نهبه فيها، مفاوضات فارغة، وأخيرًا الشتاء القاتل، أصاب الوهن نابليون وبدأت استراتيجية القيصر تصل إلى تمامها، وألحقت الدمار بالفرنسيين.

عندما يهاجمك جيش كبير ومتضخم، استغل ذلك في صالحك بشن هجماتك صغيرة تكسر هيبته، وتربك حساباته، وتشغله بنفسه.. هجمات صغيرة..

لكن مستمرة مما يبقي عدوك غاضبًا ومحبطًا، وفي حال من الغليان المستمر. اجعل الفراغ الذي تنشئه كاملاً عن المفاوضات الفارغة، والمحادثات التي لا تؤدي إلى أي نتيجة، تملك هذه الاستراتيجية قوة إتلاف أعصاب الآخرين، كلما قلت مقدرتهم على الضرب كان سقوطهم أقسى.

مفاتيح الحرب

عليك البقاء في مجموعات صغيرة منتشرة بالتناقض مع العدو الضخم والمتمركز، والبقاء في حركة مستمرة وعدم تشكيل مقدمة أو جانب أو مؤخرة يتمكن الجانب الآخر من استهدافها، وإذ يرغب العدو بأن تظل الحرب محصورة في نطاق معين، فمن الأفضل عندها مدها على أوسع مساحة ممكنة، عبر الذوبان في المناطق الريفية مثلاً، مما يجبر العدو على نشر قواته للقيام بالمطاردة، كاشفًا نفسه أمام الغارات والضربات الصغيرة الموجعة، حينها سوف يرغب العدو بإنهاء الحرب سريعًا، فبات من الأمور المرغوب بها ضمن منطق حرب العصابات إطالة أمدها الزمني قدر الإمكان، وتحويل الوقت إلى سلاح هجومي يستنزف العدو، ويدمر معنوياته.

إن الفكر والتدريب العسكريين التقليديين يدوران حول التركيز على المعركة، والمناورة ضمن مناطق محدودة، ومحاولة تحقيق النصر السريع. أما معاكسة حرب العصابات لهذا النظام الطبيعي للحرب فيجعل من المستحيل على الجيش النظامي أن يتأقلم مع حرب عصابات ليس لها قوانين، فحرب العصابات حربًا نفسية في المقام الأول، فهي تخلق تخبطاً كثيفًا لدى الطرف الآخر الذي كلما تفاقم إحباطه تقلصت قدرته على التفكير المنطقي.

حين غزا نابليون إسبانيا ذاب الإسبان في جبالهم ومناطقهم الوعرة وعذبوا الفرنسيين أيما عذاب، وحرموهم من الاستفادة من تفوقهم العددي والتسليحي.

حرب العصابات سيكولوجية وهي قابلة للتطبيق في النزاعات الاجتماعية، في الحياة كما في الحرب؛ فإن أفكارنا وعواطفنا تتجه طبيعيًّا نحو لحظة الاتصال والاشتباك مع الآخرين.

استراتيجية الفراغ تصنع العجائب على أولئك المعتادين على الحرب التقليدية، فانعدام التواصل خارج تجربتهم تمامًا بحيث يشل جميع قدراتهم الاستراتيجية، ولهذا السبب تشكل الأنظمة أو المؤسسات البيروقراطية الضخمة هدفًا سهلاً لهذه الاستراتيجية، فهي لا تستطيع الرد إلا بطريقة تقليدية، وفي أي حال يحتاج مقاتلو حرب العصابات إلى عدو كبير وبطيء وذي ميول عدوانية.

في الحرب التقليدية تعد الطريقة التي تؤمن فيها المؤن والإمدادات لجيشك مسألة بالغة الأهمية، أما في حرب العصابات فإنك تعتاش على موارد أعدائك وطاقتهم وتحولها إلى قاعدة إمداد لك.

يمكنك أن تربح حرب العصابات بإحدى طريقتين: الأولى: أن تزيد مستوى هجماتك حتى يتدهور عدوك، ثم تقضي عليه، مثلما فعل الروس مع نابليون، والثانية: أن تجعل الإنهاك الذي يعيش تحته يصب في صالحك، دعه يستسلم فحسب؛ لأن المعركة ما عادت تستحق الآلام التي تتسبب بها له، الطريقة الثانية هي الفضلى، فكلفتها أقل ومظهرها أفضل.

حتى حرب العصابات لا تستطيع أن تستمر للأبد، ويمكن أن تنقلب ضدك في لحظة معينة، فإذا ما تطلب الوصول إلى النهاية وقتًا طويلاً عليك بالهجوم والقضاء على العدو.

إن المرونة هي جوهر حرب العصابات. سيحاول العدو دائمًا أن يكيف نفسه مع ما تفعله، محاولاً إيجاد موطئ قدم في المنطقة الجديدة غير المألوفة بالنسبة إليه، عليك أن تكون مستعدًا للتغيير والتكيف مع المفاجآت، وقد يعني هذا أحيانًا القتال بطريقة تقليدية، وتركيز جيشك للهجوم هنا أو هناك، ثم الانتشار مجددًا، إن هدفك إنزال أكثر فوضى ممكنة في معسكر عدوك، وإيصاله إلى ميدان لا يألفه. تذكر أن هذه الحرب نفسية، وهي تعني على المستوى الاستراتيجي ألا تمنح عدوك أي شيء ملموس يمكنه التمسك به والاعتماد عليه، وبهذه الطريقة فإن عقله يصبح متشبثًا بحبال الهواء وعقله هو الذي يسقط أولاً.

نقض: من الصعب التغلب على حرب العصابات، ولهذا فهي فعالة جدًّا، إن الاستراتيجية الوحيدة المضادة هي أن تعكس أسلوب هؤلاء المقاتلين المعاكس، وتحيد عنصر التفوق لديهم، يجب أن تنكر عليهم حرية الوقت والمجال المكاني الذي يحتاجون إليه، وأن تعمل على عزلهم ماديًّا (جسديًّا) وسياسيًّا وأخلاقيًّا.

(72) اظهر بمظهر من يعمل من أجل مصالح الآخرين بينما تعزز مصالحك

استراتيجية التحالف

كوّن شبكة متنقلة من الحلفاء، جاعلاً الآخرين يعوضون النواقص التي لديك، والقيام بأعمالك القذرة، وخوض حروب بدلاً منك، يكمن هذا الفن في اختيار الحلفاء الذين يناسبون احتياجاتك الراهنة ويملأون ثغراتك.

نفهم جميعًا أهمية الحلفاء بصورة غريزية، لكن لأننا نتصرف مدفوعين بالعواطف والمشاعر، بدلاً من التفكير الاستراتيجي، فإننا نقوم بأسوأ التحالفات أحيانًا، فالتحالفات

النوعية أهم بكثير من الكم.

الحلفاء الأفضل هم أولئك الذين يعطونك شيئًا لا تستطيع الحصول عليه وحدك، كأن يملكون الموارد التي تفتقر إليها، أو يقومون بالأعمال القذرة بدلاً منك، أو يخوضون عنك معاركك.

لا أحد يستطيع التقدم في الحياة من دون تحالفات، لكن الحيلة هنا هي تمييز الفرق بين التحالفات الخاطئة وتلك الصحيحة، فالتحالف الخاطئ ينشأ من الحاجة العاطفية المباشرة، أما التحالف الحقيقي فينشأ من المصلحة الذاتية المتبادلة.

مفاتيح الحرب

الخطوة الأولى في التحالف هي أن تفهم أننا جميعًا نستعمل الآخرين لتحقيق التقدم لأنفسنا، والخطوة التالية هي أن تتعلم كيف تحول هذه التحالفات النابعة من الضرورة إلى تحالفات استراتيجية.

فكر في تحالفاتك على أنها حجر الأساس لتحقيق أهدافك، وفي مراحل حياتك المختلفة ستقفز من حجر إلى آخر يناسب احتياجاتك، وفي النهاية ستترك الأحجار التي ساعدتك على العبور وراءك.

إحدى أفضل الحيل في لعبة التحالف هي أن تبدأ بزعم مساعدة شخص آخر في قضية أو معركة ما، فقط لتعزز مصالحك في نهاية المطاف، ومن السهل إيجاد أناس كهؤلاء، بعد ذلك تسيطر على شؤونهم وتحول طاقاتهم بالاتجاه الذي تريده، العواطف التي تخلقها بعرضك المساعدة ستعمي الطرف الآخر عن أهدافك الكامنة.

أحد التنويعات على لعبة التحالف هو لعب دور الوسيط، المركز الذي تدور حوله سائر القوى، في حين تحافظ على استقلاليتك فإنك تحمل المحيطين بك إلى السعي للتحالف معك.

أحد المكونات الأساسية في لعبة التحالف هو القدرة على التلاعب بتحالفات الآخرين وحتى تدميرها، عبر زرع بذور الفتنة بين أعدائك بحيث يتقاتلون فيما بينهم، فكسر تحالفات الآخرين يوازي أهمية عقد التحالفات نفسها.

نقض: حين تلعب لعبة التحالفات فإن المحيطين بك سيلعبونها أيضًا، ولا تستطيع أخذ تصرفاتهم على محمل شخصي، فعليك الاستمرار بالتعامل معهم، لكن هناك أنماط من

الناس يشكل أي نوع من التحالف ضررًا معهم.

لكي تحمي نفسك من أن تستغل بطريقة سلبية، انظر دائمًا إلى الفوائد الملموسة التي ستجنيها من هذا التحالف.

(28) قدم لأعدائك حبلاً كافيًا لكي يشنقوا أنفسهم بأنفسهم

استراتيجية التفوق على الآخر

غالبًا لا تأتي أعظم مخاطر الحياة من الأعداء الخارجيين، بل من الزملاء المفترضين أو الأصدقاء الذين يزعمون العمل من أجل قضية مشتركة بينما يخططون لتدميرنا ويسرقون أفكارنا لتحقيق مكاسبهم الذاتية.

تعلم كيف تهزم هؤلاء الأشخاص، اعمل على بث الشكوك والاضطراب فيهم، وادفعهم إلى التفكير كثيرًا والتصرف بدفاعية، انصب لهم الفخاخ عبر تحديات خفية تؤثر فيهم وتجعلهم يبالغون في ردود أفعالهم، والقيام بأخطاء محرجة، النصر الذي تسعى إليه بعد ذلك هو أن تعزلهم، وأن تدفعهم إلى أن يشنقوا أنفسهم بأنفسهم عبر نوازعهم التدميرية مما يرفع عنك الملامة ويبقيك نظيفًا.

فن الوجهين

ستجد نفسك في مراحل حياتك المختلفة محاربًا على جبهتين: الأولى: هي الخارجية المكونة من الأعداء المحتومين، والثانية والأقل وضوحًا هي الجبهة الداخلية المكونة من زملائك وأصدقائك الذين سيحاول الكثير منهم التآمر ضدك وتقديم أجندتهم الخاصة.

تحتاج إلى تبني شكل من الحرب يناسب هذه المعركة الخفية الخطرة، والاستراتيجية غير التقليدية الناجحة هي فن الوجهين.

يقوم ذلك الفن على منطقين بسيطين:

أولاً: أن منافسيك يحملون في داخلهم بذور دمارهم الذاتي. وثانيًا: الخصم أو المنافس الذي تتمكن من حمله على الدفاع عن نفسه وتشعره بدونيته، مهما كان خفيًّا، فسيميل إلى التصرف بدونية ودفاعية مما يؤدي إلى دماره.

راقب سلوكهم اليومي، وأفعالهم الماضية، وأخطاءهم، بحثًا عن الثغرات، حين تحصل على هذه المعرفة، تصبح جاهزًا للعبة القناع أو الوجهين.

ابدأ بفعل شيء يثير الجرح الكامن، أو شيئًا يستفزهم، ليس هدفك أن تتحداهم بشكل صارخ، بل أن تنفذ إلى أعماقه وتستفزهم من الداخل.

بعدها تقوم بحركة ثانية، تغذي شكوكهم، جاعلاً أشخاصًا آخرين، أو وسائل الإعلام، أو شائعة بسيطة تقوم بالمهمة بدلاً منك.

الخطوة الأخيرة بسيطة، بعد أن تكون راكمت في نفس عدوك أو منافسك ما يكفي من الشك بالنفس بحيث يقوم بردة فعل ما، تتراجع للخلف وتتركه يدمر نفسه ذاتيًّا، يجب أن تتجنب القيام بضربة أخيرة.

نقض: أحيانًا تكون الحرب المباشرة هي الأفضل، حيث يمكنك سحق عدوك عبر محاصرته، لكن في العلاقات اليومية فإن فن المراوغة أو التفوق على الخصم هو الاستراتيجية الأكثر حكمة.

(29)خذ قضمات صغيرة

استراتيجية الأمر الواقع

إذا بدوت شديد الطموح فإنك تثير استياء الآخرين، ويولد حسدهم، الحل الأفضل أن تصل عبر قضمات صغيرة، تبتلع مناطق صغيرة، وتلعب على قلة انتباه الناس، ابق تحت الرادار فلا يروا تحركاتك إلا بعد فوات الآوان.

حين فر ديغول إلى إنجلترا بعد الحرب العالمية وسقوط فرنسا في أيدي الألمان، كان لديه هدف واحد: إعادة شرف فرنسا، وقد قرر فعل ذلك عبر قيادة منظمة عسكرية وسياسية تعمل على تحرير بلاده التي كان يريد أن يراها ندًّا، لا تابعًا ضمن الحلفاء، ولو أن ديغول أعلن نواياه هذه منذ البداية لاعتبر مزيجًا خطيرًا من الوهم والطموح، ولو أنه هرع سريعًا إلى القبض على زمام السلطة، لكان كشف عن هذه النوايا، وقد أتاح له كتمانه إنشاء مجموعة فرنسا المقاتلة العسكرية، كانت تلك قضمته الأولى، أما الثانية فكانت السيطرة على المناطق الإفريقية، وأخيرًا السيطرة على لجنة ستحكم فرنسا الحرة مستقبلاً.

مفاتيح الحرب

تعمل هذه الاستراتيجية كالتالي: افترض أنك تريد شيئًا ما أو تحتاج إليها من أجل قوتك وأمانك، حاول الحصول عليه من دون نقاش أو إنذار، وستمنح أعداءك الخيار، إما ليقاتلوك أو لقبول الخسارة وتركك وشأنك، إذا أخذت شيئًا ذا قيمة فعلية فسيضطر الآخرون إلى الاختيار بحذر، وسيكون لديهم قرار كبير لأخذه، أما إذا أخذت شيئًا صغيرًا وهامشيًّا فسيكون من المستحيل عليهم أن يختاروا الحرب، وسيتركونك وشأنك، وهكذا تكون قد استغللت غرائز أعدائك المحافظة والتي هي أقوى عادة من تلك المكتسبة.

بعدها بفترة وكجزء من الاستراتيجية قم بأخذ قضمة أخرى صغيرة، وهذه المرة سيصبح أعداؤك أكثر قلقًا، لكن حينها أنت لم تعد صغير الحجم ولم يعد التغلب عليك سهلاً.

إن مفتاح تلك الاستراتيجية هو الأمر الواقع، وأن تتحرك بسرعة ومن دون نقاش، ولا تفصح عن نواياك.

نقض: إذا رأيت أو شككت بأنك أنت نفسك تتعرض لهجوم على قضمات متتابعة، فإن استراتيجية الرد الوحيدة التي يمكنك اللجوء إليها هي منع أي تقدم إضافي أو أمر واقع، عليك أن توقف عدوك سريعا، فمن الخطر أن تسمح له النجاة بفعلته.

(30) اخترق عقولهم

استراتيجية التواصل

تعلم أن تتسلل بأفكارك إلى ما وراء خطوط العدو، مرسلاً الرسائل عبر التفاصيل الصغيرة، مستدرجًا الناس للوصول إلى الاستنتاج الذي تريده، وهم يعتقدون أنهم وصلوا إليه بأنفسهم.

لا مناص في معارك الحياة اليومية من أن تكون قادرًا على إيصال أفكارك للآخرين لكي تتمكن من تغيير تصرفاتهم، التواصل هو نوع من أنواع الحرب، أعداؤك هنا دفاعيون، يريدون أن تتركهم وشأنهم مع معتقداتهم وأفكارهم المسبقة، كلما اخترقت دفاعاتهم واستحوذت على عقولهم، كنت أكثر فعالية في ما تريد إيصاله.

مفاتيح الحرب

إن ما يحتاج إلى اهتمام خاص منك ليس مضمون ما تريد إيصاله بل شكله، الطريقة التي تأخذ بها الناس إلى الاستنتاجات التي تريدها بدلاً من أن تخبرهم برسالتك بالكثير من الكلمات، إذا أردتهم أن يغيروا عادة سيئة مثلاً فعليك أن تظهر لهم -بدلاً من وعظهم- مدى الضرر الذي تلحقه هذه العادة بالآخرين.

اعمل على توسيع مفرداتك إلى ما هو أبعد من التواصل الصريح، يمكن مثلاً استعمال الصمت، ببقائك صامتًا وامتناعك عن الرد تقول الكثير، بعدم قول ما يتوقع منك الناس قوله، فإنك تستنفر انتباه الناس.

حين تضع هذه الاستراتيجية موضع التنفيذ تجنب الخطأ الشائع بأن تلفت انتباه الناس عبر شكل صادم وغريب، فالاهتمام الذي تحصل عليه بهذه الطريقة سطحي وقصير المدى.

نقض: حتى وأنت تخطط لجعل عمليات الاتصال الخاصة بك أكثر استراتيجية، فعليك أن تطور القدرة المعاكسة على فك التضمينات والرسائل الخفية، والإشارات اللاواعية، في ما يقوله الآخرون.

(31) دمر من الداخل

استراتيجية الجبهة الداخلية

حين تتسلل إلى خطوط عدوك وتعمل من الداخل على إسقاطه فإنك تحرمه من التفاعل، وتستطيع أن تكشف نقاط ضعفه، وأن تتبين الاحتمالات التي يمكنك من خلالها زرع بذور الفتنة الداخلية.

الاستراتيجية المطلقة هي أن تظهر بمظهر الحليف للعدو، وأن تتسلل عميقًا إلى داخله، ومن هناك يمكنك جمع معلومات قيمة، مثل نقاط الضعف، الأدلة التجريمية للتشهير به، أو تمرير معلومات خاطئة، أو استدراج خصمك إلى انتهاج سياسة التدمير الذاتي.

مفاتيح الحرب

قم باختراق أسوار عدوك، وسرّب بعض الأشخاص إلى الداخل للعمل مع الأشخاص المستائين من أوضاعهم وقيادتهم، وهذا يعرف باسم فتح جبهة داخلية، أو العثور على

مجموعة من الداخل تعمل لصالحك، أو تنشر الاستياء بين الناس، وتقوم تدريجيًّا بتسليمك حصون عدوك، بدلاً من حصارها طويلاً.

أحد التنويعات على هذه الاستراتيجية هي أن تصادق الأعداء، وأن تشق طريقك إلى قلوبهم وعقولهم، فالأعداء يكفون عن الحذر أمام الأصدقاء، وحتى حين تبدأ بتنفيذ مخططاتك فإن صدى صداقتك سيستمر بإرباكهم، مما يسمح لك بالاستمرار بالتلاعب بهم واللعب بعواطفهم ودفعهم إلى المبالغة في ردود أفعالهم.

هناك القليل من الإجراءات الوقائية التي يمكنك اتخاذها، أبق عدد المتآمرين في أضيق نطاق، أشركهم في تفاصيل المؤامرة بالقدر الضروري فقط، فكلما قلّت معرفتهم قلّ ما يمكن لهم كشفه.

تلعب المعنويات دورًا مهمًّا في أي حرب، ومن الحكمة العمل على تدمير معنويات جنود العدو.

نقض: ستجد غالبًا عددًا من الأشخاص المتذمرين في مجموعتك، ممن يمكن أن ينقلبوا ضدك من الداخل، أسوأ خطأ ترتكبه هو أن تصبح مريض بالارتياب والشك، عليك أن تبقي جنودًا راضين ومنخرطين بعملهم، وموحدين حول قضيتهم.

(23) سيطر بينما تظهر بمظهر الخاضع

استراتيجية العدوانية المستكينة

حين تطبق تلك الاستراتيجية فإنك تبدو متماشيًا مع الناس، ولا تظهر أي مقاومة، لكنك عمليًّا تهيمن على الوضع، فقط احرص على إخفاء عدوانيتك جيدًا بحيث يمكنك إنكار وجودها، حينها سيشعر الشكاكون بالذنب لأنهم اتهموك.

كان غاندي استراتيجيًّا ذكيًّا ساعده شكله الهزيل وهيئته الدينية على خداع خصومه، وجعلهم يقللون من شأنه، ولعل مسيرة الملح تختصر ذكاء غاندي الاستراتيجي، فهو اختار قضية بسيطة، لكنه سرعان ما حولها إلى شرارة ثورة رهيبة.

رغم أن تعبير (العدوانية المستكينة) له وقع سلبي بالنسبة إلى معظمنا، فحين تكون

هذه استراتيجية واعية فإنها تتيح لنا قوة داخلية هائلة للتلاعب بالناس وشن الحروب الشخصية عليهم.

مفاتيح الحرب

إن مفتاح استعمال العدوانية المستكينة كاستراتيجية واعية وفعالة هو الواجهة التي تقدمها لأعدائك، يجب ألا يتمكنوا من رصد الأفكار السوداء والتآمرية التي تجول في خاطرك. نقض: إن نقض الاستكانة العدوانية هو العدوانية المستكينة، أي: أن تظهر بوجه عدواني بينما تبقى داخليًّا هادئًا ولا تقوم بأي عمل عدائي، بصورة عامة تقديم نفسك على عكس حقيقتك هو طريقة جيدة لإخفاء استراتيجياتك.

(33) ازرع بذور القلق والذعر عبر أعمال إرهابية

استراتيجية رد الفعل المتسلسل

الهدف من حملة إرهابية ليس تحقيق النصر في ساحة المعركة، بل التسبب بأقصى قدر من الفوضى واستفزاز الطرف الآخر للقيام بردة فعل يائسة.

وهكذا كانت تفعل طائفة الحشاشين (الإسماعيلية) عبر بث الذعر والفوضى عن طريق الاغتيالات التي طالت كبار رجال الدولة الإسلامية مثل الوزير نظام الملك وغيره، كانت ضربات الحشاشين تطول أي شخص وفي أي مكان حتى حين حاصرهم أحد السلاطين للقضاء عليهم، ورغم حذره الشديد وتشديد حراسته إلا أنه وجد خنجر مغروزًا في فراشه، مما أصابه بالشك والارتياب حتى في زوجته، وأنهى الحرب بالانسحاب ودون قتال، خوفًا من إرهاب الحشاشين. لم تكن سلطة الحشاشين لتتحقق بإخافة الأفراد فقط، بل كان الأمر يعتمد على التأثير الذي تحدثه الاغتيالات على عموم المجتمع.

مفاتيح الحرب

الإرهابيون منتشرون، متخفون، ومتصلون عبر فكرة راديكالية ومتطرفة لا عبر أمور مادية، كما قال نابليون أثناء تعامله مع المجموعات الوطنية التي لجأت للإرهاب ضد فرنسا: "لا يمكن تدمير طائفة بالمدافع".

قد يكون نقيض الإرهاب شن حرب غير متكافئة ومباشرة، أي: العودة إلى أصول الحرب،

أي: القتال مباشرة وبنزاهة، في اختبار بسيط لقوة في مواجهة أخرى، فهذه الحرب بدائية وغير مفيدة في الأزمنة الراهنة.

الإرهابيون ليس لديهم الكثير ليخسروه، قد توجعهم ضربة مضادة لكنها لن تعيقهم، بل ربما تزيدهم جرأة وتساعدهم على تجنيد المزيد من المتعاطفين.

نقض: قد يكون نقيض الإرهاب شن حرب غير متكافئة ومباشرة، أي: العودة إلى أصول الحرب، وهذه بدائية وغير مفيدة في الأزمنة الراهنة.



هدية العدد ١٦ من مجلة كَلِمَةُ حَقّ نوفمبر ٢٠١٨